

قدرة تنافسية
والالتزام بالتميز
في تقديم
الخدمات المصرفية

■ مصر: 4 رجال اعمال

في القائمة السوداء

■ وزير المال الجزائري:

انتهى زمن الاقتصاد الموجه

■ الكويت: 3 شركات استثمار جديدة

■ سويسرا: سرية المصارف وسر الساعات

بيروت 25 - 30 حزيران / يونيو

المعرض والمؤتمر العربي

للصناعات الغذائية والتوضيحية

5 وزراء و 20 محاضراً و 100 شركة

المؤتمر المؤسسة

الحريزي رئيساً فخرياً لمؤتمر اسواق رأس المال العربية



GROWTH HAS NO LIMITS. MANAGE IT.



Just because growth is unpredictable doesn't mean it has to be unmanageable. Especially since the PowerEdge 2200, the feature-optimised server with the perfect mix of performance and expandability, can be yours for one of the best prices in the industry.

Advanced technology like the Intel Pentium® II processor, dual processing capability and optional RAID feature and external disk expansion enable this server to deliver outstanding performance.

And if your business is looking to fully maximise its network uptime, the PowerEdge 4200, with its redundant hot plug hard drives, high speed fans and optional redundant hot plug power supplies, offers incredible data security. So call today and we'll start building a PowerEdge server for your business immediately. Since it's never too early to get a jump on the competition.

Contact Dell by fax on +44 (1344) 723565 or call our distributors in: **Egypt** International Integrated Systems 20 2 305 4121, **CompuLink & Electronics House** 20 2 336 7983, **PACC** 20 2 345 5931, **Jordan** Scientific & Medical Supplies Co. 962 6 624 907, **Specialised Technical Services** 962 6 856 139, **Kuwait** Al Alamiah 965 241 4140, **Lebanon** 961 1 401 880, **Saudi Arabia** Al Alamiah 966 1 47 70106, **Qatar** Computer Arabia 974 324 555, **Republic of Yemen** Computer Engineering World 967 414180, **Bahrain** Information Computer Services 973 297766, **United Arab Emirates** Key Information Technology Dubai 97 1 452 4232, **Key Information Technology** Abu Dhabi 97 1 222 4442, **Sultanate of Oman** Mohsin Holder Darwish 968 707 752

Dell PowerEdge 2200 Server

- 333MHz Intel Pentium® II Processor
- 32MB ECC EDO memory (512MB max)
- 512KB L2 cache
- Integrated PCI Ultra-Wide SCSI-2 Controller
- 2GB Ultra-Wide SCSI-3 Hard Drive (27GB max)
- Intel Pro10/100 Network Adaptor
- HP OpenView Network Node Manager SE
- Dell Server Assistant CD-ROM
- 6 expansion slots: 3 PCI, 3 EISA
- 6 drive bays: 3 external 5.25", 3 internal 3.5"
- Optional Windows NT Server 4.0 factory-installed
- Optional RAID controller and external disk system
- Optional remote management upgrade

WINNER
NIA PROCESSOR

Also available: Dell PowerEdge 4200, featuring redundant hot plug hard drives, redundant hot plug fans and optional redundant hot plug power supplies. For full details, contact your local Dell Distributor.

DELL
www.dell.com

Prices and specifications are subject to change without notice. Intel, the Intel inside logo, Pentium II are registered trademarks and the Pentium II logo is a trademark of Intel Corporation. HP, Hewlett-Packard, Windows and Windows NT are registered trademarks of Microsoft Corporation. HP is a registered trademark of Hewlett-Packard Co. © 1995 Dell Computer Corporation. All rights reserved.



هذا العدد



صندوق مزن الدولي
للطيران هو أول استثمار
عربي في مجال تملك
واستثمار الطائرات،
صفوان الكزبري، عضو
الجلسة التفاوضية، تحدث عن
هذه التجربة (ص 36).



رسم وزير للبيئة
الجزائري عبد الكريم
هرشايو صورة مشجعة
للمناخ الاستثماري في بلاده،
ودعا المستثمرين العرب
للمشاركة في مشاريع
الخصخصة (ص 40).



واضحاً، وقّع رجل
الأعمال السعودي الأمير
الوليد بن طلال، عقد تشييد
فندق فورسيزونز في وسط
بيروت، الفندق يتسع لـ 260
غرفة، بتكلفة تصل إلى 240
مليون دولار (ص 48).



من المتوقع أن يكون له ذلك الرياض، فصب السبق في مجال تطوير خدمات
الأفراد، نظراً لضخامة قاعدته الرأسمالية وقدرته على ابتكار المنتجات المصرفية
المدمجة بقاعدة إلكترونية حديثة وشبكة توزيع واسعة. (ص 110).

- 4..... المؤثر - المؤسسة.
- 6..... المؤثر والمعرض العربي للصناعات الغذائية.
- 8..... مصر: أربعة رجال أعمال في «القائمة السوداء».
- 26..... المؤثر السنوي الرابع لـ «أسواق رأس المال العربية».
- 32..... الإجماع السنوي الـ 27 للهيئات المالية العربية.
- 44..... مفاوضات بين لبنان والإمارات لإقامة منطقة تجارة حرة.
- 48..... أوروبا الموحدة تستعرض نظريات إيرلاند.
- 50..... الحولة تواجها تحدياتها الأسبوعية.
- 53..... «النتراكو انترناشونال» الأولى في تصدير الزواج الأمريكي.
- 62..... للتفتي 98 في دبي: السياحة العربية كانت هناك.
- 68..... ناصو التويس: التاشيرة أم عائق أمام السياحة العربية.
- 72..... للتدوير الإقليمي له طوره؛ طموحاً 15% من السوق في 2006.
- 75..... ملف خاص سويسرا: سرقة المصحات وسر الساعات.
- 110..... بنك الرياض: خدمات بنكية ومسؤولية اجتماعية.
- 112..... إطلاق البنك الإسلامي للمؤسسة العربية المصرفية.
- 114..... مصر: الوطني للتنمية يطلق استراتيجية إنقاذ «الصعيد».
- 115..... بنك مصر - إيران يطرح صندوقاً استثمارياً.
- 123..... كمبيوتر وإنصالات.

الفكرة العربية للصحافة والنشر والتعلام
إبيكو ب.م.ل.

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: أميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa @ aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: 279833 - Fax: 279886
Email: aiwa @ emirates.net.ae.

FRANCE:

22 Rue La Boétie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
(33-1) 40 06 00 85
(33-1) 47 42 33 12
Fax: (33-1) 42 66 92 75

Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سوريا 50 ل.س • الأردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريال • الإمارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريال • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دينار • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما.

- CYPRUS 30C • AUSTRALIA 10 Aus. \$
- U.K. 30 • CANADA 8C • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 40 Drachma
- ITALY 10000 Lit • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 75.

الإشتراك السنوي 100 دولار أمريكي



MEMBER OF THE ASSOCIATION
OF PUBLISHERS



المؤتمر المؤسسة

ولا شك أن هذا التحول النوعي يربط علينا، كجهة منظمة الراد على المزيد من الثقة والتأييد بمزيد من العمل والخدمة بهدف الإرتقاء بهذه المناسبة إلى مستوى التحديات التي تواجهنا جميعاً.

وإذا كانت هذه الاعتبارات تشكل النتائج العامة الموضوعية للمؤتمر، فإن ثمة جانباً آخر لهذا اللقاء لا يقل أهمية، بإعتباره يشكل التجسيد العملي ويلبّز النتائج المحسوسة التي يتوقع عادة تحقيقها من خلال هذا اللقاء السنوي الذي يجمع النخب الاقتصادية العربية.

فالتنتائج الضمنية المباشرة لهذا المؤتمر وللمؤتمرات الثلاثة السابقة جاءت، على الرغم من صعوبة حصرها ورصدها، لتؤكد الجدوى لهذا الحدث، عبر المشاريع التي ولدت، والأفكار التي تبلورت على هامش المؤتمرات وما يتخللها من إنفاقات ثنائية أو متعددة وراء الكواليس.

وقد يضيق المجال هنا في تعداد المشاريع القائمة حالياً التي ولدت نواتها الأولى في أحد مؤتمرات أسواق رأس المال العربية منذ العام 1995.

كما يمكن التأكيد أن هذه المشاريع واتفاقات التعاون التي ولدت من رحم هذا المؤتمر لم تكن مقتصرة على لبنان، حيث يقام المؤتمر، وحسب بل شملت غير بلد عربي. ■

التي تلقاها النظمون أم من خلال الحجوزات المسبقة للمؤتمر المقبل من جهات عربية وأجنبية عدة.

2 - أن الحرص على المشاركة المتكررة يعتبر بعمق عن أن استعوار هذا المؤتمر وعلى مدى أربع سنوات متتالية يؤكد مدى أهمية أسواق رأس المال كمدخل لجذب الإستثمارات في ظل التحديات الكبيرة التي تطرحها عملية العولمة.

3 - أن المؤسسات العربية أدركت أن الحالة القطرية لم تعد تشكل لها حماية كافية، وأن العمق الإقليمي والإنفتاح العالمي هما الحماية الحقيقية. وبالتالي، فإنه لا بد من التلاقى والبحث عن سبل التعاون والتنسيق ومخطوط التكامل بهدف توسيع رقعة النشاط في مواجهة الإتياء المتزايدة للعولمة، وما ينطوي عليه من توجهات نحو خلق التكتلات الكبيرة وإيجاد المؤسسات والشركات العملاقة.

4 - نتيجة لكل هذه الاعتبارات والقناعات الراسخة ترسّست الدورة الرابعة، مرة أخرى وبصورة حاسمة، أهمية المؤتمر كحدث سنوي تقليدي، مما دفع بالمنظمين إلى تحويله لمؤسسة، وإلى دعوة السيد رئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري بقبول الرئاسة الفخرية للمؤتمر - المؤسسة، وهو أعلن قبوله هذا في الجلسة الافتتاحية.

كرّس المؤتمر السنوي الرابع لأسواق رأس المال العربية (7 - 9 أيار/مايو 1998) وبصورة أكيدة، طابعه الدولي الإقليمي سواء من خلال نوعية المشاركين والمضامين، أو من خلال الطابع المؤسساتي المميز لهؤلاء المشاركين والمضامين، أو من خلال المشاركة المتكررة لكبريات المؤسسات المالية والمصرفية والإستثمارية، وبهذا المعنى فقد بات هذا المؤتمر إطاراً مثالياً للتلاقى وبالتالي لتشجيع العلاقات العربية - العربية، وتوثيق التعاون والتواصل بين قيادات القطاع الخاص وبين هؤلاء وبين المسؤولين الحكوميين.

ومما يزيد في أهمية مؤتمر أسواق رأس المال العربية أنه يتناول قضية تعتبر حالياً ولفترة غير قصيرة، القضية المركزية على المستوى الاقتصادي نظراً إلى أهمية هذه الأسواق كسبيل إستقطاب التوفقات الإستثمارية وتوفير وسائل التمويل غير التقليدي سواء مشاريع القطاع الخاص أم للمشاريع الحكومية وتحديد البنى التحتية.

وانك المؤتمر الرابع من خلال نوعية ومستوى المشاركين فيه ومن خلال المناقشات والمداولات التي جرت على

الآتي:

1 - تزايد الإهتمام ستة بعد ستة بأهمية هذا اللقاء من خلال الإنطاعات



إبداع غني عن التعريف



سراة

منذ ١٨٩٠

جدة: ١٩٧٠ - الرياض: ٤٧٧٨٢٩٠ - الخبر: ٥٧٤٧ ٨٩٤ - الدوحة: ٤٢٧٣٨٠ - مسقط: ٥٦٠٩٤٥ - دبي: ٥٣٥٥٤٤

المؤتمر والمعرض العربي للصناعات الغذائية توقع مشاركة 100 شركة وأجنحة وطنية عدة

مؤتمر صحافي في بيروت ولقاء في الكويت وطاولة مستديرة في القاهرة



مؤتمر صحافي في بيروت ويبدو من اليمين السادة: روبرت دباس، رؤوف أبو زكي، الوزير سليم، د. فلاح جبر، محمد الزعزعي

السلطات اللبنانية تخففت تدريجياً من القيود وحتى من الرسوم، علماً أن هذه الرسوم أو القيود تشمل المنتجات والسلع الواردة إلى لبنان بغض النظر عن مصدرها وهويتها...

وشدّد أبو زكي على مسألة الأمن الغذائي، معتبراً أنها أحد العناصر الرئيسية في استراتيجية التنمية. فمع التزايد المستمر في عدد سكان العالم والضغط المتصاعد على الموارد العالمية الرئيسية أصبح من الضروري أن تولج الدول العربية عناية كبيرة وملفّة لمواردها الزراعية والغذائية من أجل تحقيق أكبر نسبة ممكنة من الاكتفاء الذاتي سواء بالنسبة لكل دولة عربية على حدة أم على نطاق العالم العربي ككل....

إتحاد الصناعيين الكويتيين

وفي إطار الترويج للمعرض والمؤتمر، نظم إتحاد الصناعيين الكويتيين برئاسة السيد خالد الصانع لقاءً في الكويت ضم قادة الشركات الصناعية التي تتعامل في المواد الغذائية، وحضره مدير عام مجموعة «الاقتصاد والأعمال» رؤوف أبو زكي الذي

وسيتيح المعرض للمكثرين من المشاركين والزائرين التعرف على تنوّع الإنتاج العربي من الصناعات الغذائية وميزاته التنافسية، وسيُفتح المجال واسعاً أمام تنمية التجارة العربية البينية. وقد وجهت الجهات المنظمة الدعوة لكبار رجال الأعمال والمستوردين والمصدرين وكلاء المواد الغذائية في بعض البلدان العربية للمشاركة في المعرض وفي جلسات المؤتمر والأنشطة المصاحبة له. وتحدّث أبو زكي عن أهمية السوق اللبنانية في تصريف المنتجات العربية والأجنبية فوصفها بأنها «كبيرة جداً وهي سوق حرة تدخل إليها كل المنتجات وتربط نجاحها بمدى مطابقتها للمواصفات العالية الجودة وفترتها على التوافق في الأسعار. وعلى الرغم من أن لبنان بلد صغير بتعداد شعبه، إلا أن مستوى المعيشة فيه جعلت طاقته الاستيعابية كبيرة نسبياً».

وأشار أبو زكي إلى أن السوق اللبنانية شهدت بعض القيود أو رفع بعض الرسوم على بعض المنتجات الزراعية والغذائية، لكن ذلك يُعتبر مؤقتاً بالنسبة إلى لبنان الذي يُعتبر تاريخياً من الأسواق المفتوحة والمعتلة في رسومها الجمركية. وقد بدأت

أعلنت الهيئات المنظمة من مقر غرفة التجارة والصناعة في بيروت معطيات المعرض والمؤتمر العربي للصناعات الغذائية وصناعات التعبئة والتغليف الذي تستضيفه بيروت بين 25 و30 حزيران/يونيو الجاري برعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري.

والى «مجموعة الاقتصاد والأعمال» تتعاون في تنظيم المعرض 7 هيئات عربية ودولية هي: وزارة الصناعة اللبنانية، الإتحاد العربي للصناعات الغذائية، الإتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، اللجنة الاقتصادية اجتماعية لدول غرب آسيا (الأسكوا)، جمعية الصناعيين اللبنانيين، وتعبئة اصحات الصناعات الغذائية في لبنان.

الدبر العام لمجموعة «الاقتصاد والأعمال» رؤوف أبو زكي تلا بياناً صحافياً في حضور السادة، وزير الصناعة اللبناني نديم سالم، نائب رئيس غرفة بيروت وروبير دباس، أمين عام الإتحاد العربي للصناعات الغذائية، د. فلاح جبر، نائب رئيس اتحاد الغرف اللبنانية محمد الزعزعي. وقال أبو زكي: «يساهل المؤتمر أوسع وأفصاح الصناعات الغذائية وصناعات التعبئة والتغليف في العالم العربي وللوقوات التي تواجه الإنتاج المحلي بفعل التخفيضات الإقليمية والدولية ومطالبات نظام الجودة المتكاملة وسبل تأمين التحويل وتنشيط الصادرات العربية من هذه المنتجات وتنمية التجارة العربية البينية وفتح أسواق جديدة».

المعرض: 100 شركة

وينتظر أن يشارك في المعرض نحو 100 شركة تعمل في مجالات الصناعات الغذائية العربية وصناعات التعبئة والتغليف، وسوف تتخلّل دول عربية عدة باجنحة وطنية، إضافة إلى أجنحة الشركات الخاصة العاملة في هذه القطاعات ومنها المعدات والآلات ومستلزمات الإنتاج والمواد الأولية.



طولة مستديرة في القاهرة

قدّم عرضاً مفصلاً لمعطيات المعرض والمؤتمر المقرر في بيروت،
جرى خلال اللقاء نقاش حول الرسوم الجمركية للتمتع في لبنان، حيث كان هناك اعتقاد خاطئ لجهة وجود تمييز في تطبيق هذه الرسوم، يختلف بين دولة وأخرى. وقد تأكد للمستمعين أن الرسوم في لبنان ذات طابع شمولي، وقد تم الاتفاق بنتيجة اللقاء على المشاركة في المعرض وفي المؤتمر ليكون هذا الأخير فرصة لمعرض وجهة نظر الكويتيين أمام المسؤولين في لبنان.

... وفي القاهرة

وكانت شهدت القاهرة وآخر نيسان/أبريل للماضي، وفي إطار التحضير لمعرض ومؤتمر الصناعات الغذائية العربية طولة مستديرة حول الصناعات الغذائية في مصر ومجموعات التصدير، نظمها غرفة الصناعات الغذائية التابعة لإقتصاد الصناعات المصرية ومجموعة الإقتصاد في الأعمال، وشارك في الندوة كبرى شركات الصناعات الغذائية في مصر وممثلون عن مركز تنمية الصادرات المصرية.

تحدث رئيس غرفة الصناعات الغذائية المهندس إسماعيل صبري فأشار إلى أن قيمة الصادرات المصرية في 1996 بلغت 633.9 مليون جنيه خلال العام 97/96 نحو 2576.6 مقابل مستوردات بلغت قيمتها 3.2 مليوناً، ومن التكاليف الاستثمارية في قطاع المواد الغذائية بلغت 293.9 مليون جنيه مشكّلة 17.3 في المئة من الإجمالي اللازم لإنشاء المشروعات الجديدة.

ثم تحدث مدير عام مجموعة «الإقتصاد والأعمال» رؤوف أبو زكي فأشار بالرد القيادي الذي تلعب مصر لافتاً إلى أهمية سوق لبنان على الرغم من صغرها بالنسبة للصادرات المصرية انطلاقاً من مستوى المعيشة المرتفع نسبياً ومن موقع لبنان التنسيقي.

الأمم الغذائية

وتظهر البيانات للتفردة للعام 1996 أن قيمة ما استوردته الدول العربية مجتمعة من السلع الغذائية بلغ حوالي 16 مليار دولار أي ما يوازي 14 في المئة تقريباً من مجمل وارداتها. ومن المقدّر أن قيمة هذه الواردات ستترفع إلى 20 مليار دولار في العام 2000 مع استمرار انطباع النمو العربية الحالية. أما صادرات الدول العربية من المواد الغذائية والشرويات فقد بلغت حوالي 4 في المئة فقط من مجمل صادراتها

بعد عشر سنوات. ولم تزل الصادرات البينية الزراعية تمثل نسبة ضئيلة من مجمل الصادرات البينية العربية، إذ بلغت هذه النسبة في العالم العربي ككل حوالي 8 في المئة فقط في 1994/1995، علماً أن نسبة الصادرات الزراعية لجمل الصادرات ترتفع إلى حوالي 54.4 في المئة في المغرب و53 في المئة في الأردن و43 في المئة في السودان و16 في المئة في لبنان و5.8 في المئة في مصر، وأنه لو استثنينا الصادرات البترولية، فإن الصادرات الزراعية تمثل ما بين 10 و20 في المئة في معظم دول الخليج. ثالثاً: تطوير الصناعات الغذائية العربية وصناعات التعبئة والتغليف التي تلعب دوراً مهماً رئيسياً لإنتاج الزراعي والصناعات الغذائية في العالم العربي هي قطاع عريق ومهم من أهم مزاياه أنه تنوّع مع الوقت ليشمل القيد التي لم تزل حصرية إلى حد كبير وذات علاقة وثيقة بالجماعات الزراعية التي تنبثق منها وكذلك المصانع الحديثة التي تعتمد أحدث التكنولوجيات لإنتاج السلع ذات المواصفات العالية.

وتظهر آخر التقديرات المتوفرة أن مجموع القيمة المضافة في صناعات المواد الغذائية في العالم العربي ككل بلغ حوالي 9.3 مليارات دولار في العام 1996. ولو أضفنا إلى ذلك القيمة المضافة في صناعات الربطيات ومنتجات التبغ، يرتفع مجموع القيمة المضافة إلى 14.2 مليار دولار. كما يقدّر عدد النشآت الصناعية التي تعمل في المجالات السابقة بحوالي 32 ألف منشأة في العالم العربي توزع حولي 800 ألف عامل. والأهم من ذلك أن حصة الصناعات الغذائية من مجمل القيمة المضافة للصناعات التحويلية العربية كانت الأكبر بين مجمل الصناعات المختلفة، إذ بلغت حوالي 23 في المئة في العام 1996 بالمقارنة مع 15 في المئة مثلاً لصناعة المنسوجات والألبسة و12 في المئة للصناعات الكيميائية. ■

في 1996. ويلاحظ في هذا المجال أن نسبة الاكتفاء الذاتي العربي قد انخفضت في السنوات الأخيرة في عدد من السلع الغذائية والزراعية الأساسية ومنها الحبوب والشعير، فيما إرتفعت جزئياً في بعض السلع الأخرى ومنها الألبان والزيت والسكر. وتشير آخر الأرقام المتوفرة أن معدل الاكتفاء الذاتي العربي بلغ حوالي 60 في المئة من الحبوب وفي منتصف السبعينات و83 في المئة من اللحوم و95 في المئة من البيض و65 في المئة من الزيوت، وحسب 92 في المئة من الفاكهة والخضروات. أما إنتاج الأسماك فقد فاق إحتياجات العالم العربي الكلية بحوالي 13 في المئة.

يستنتج من ذلك أنه لو أحسن العالم العربي تطوير وإستغلال موارده الزراعية فإن بإستطاعته ليس فقط زيادة نسبة الاكتفاء الذاتي من السلع الغذائية الرئيسية، وإنما أيضاً إنتاج فائض من بعض السلع الأخرى للتصدير، وتحقق هذه الأهداف يتطلب مجموعة من السياسات والخطوات التي يمكن إختصارها كالآتي:

أولاً: تطوير القطاعات الزراعية عن طريق إستصلاح الأراضي الزراعية المهملة وإستخدام الوسائل الإنتاجية الحديثة التي حققت طفرة كبيرة في إنتاج السلع الزراعية في الدول الصناعية وبعض الدول النامية، وفي طليعتها مصر، وإعطاء الأولوية لإنتاج السلع الغذائية ذات الطلب الدائم والمتزايد.

ثانياً: تشجيع وتسهيل التجارة البينية من السلع الغذائية والزراعية خصوصاً عن طريق إزالة جميع العوائق في وجه هذه التجارة وتنظيمها على أسس موافقة علمية. ولعل بعض الترقّد قد حصل مؤخراً في هذا المجال مع بدء تطبيق منطقة التجارة الحرة العربية مطلع هذه السنة. بتخفيض الرسوم الجمركية بين الدول العربية بنسبة 10 في المئة سنوياً للوصول إلى إلالتها كلياً

يواجهون قراراً بحظر التعامل مصر: أربعة رجال أعمال في «القائمة السوداء»

العديد من القروض والتسهيلات الائتمانية بإسمه وبإسم زوجته من دون أن يقابلها أية ضمانات، ونجح في شراء العديد من أسهم بعض البنوك بحصص تؤقّله للحصول على مقعد في مجلس الإدارة باستخدام هذه القروض، وذلك مخالفة لتعليمات البنك المركزي.

وتقوم حالياً إدارة الرقابة على البنوك في البنك المركزي بإعداد تقرير حول أوضاع مديونيات العملاء الأربعة وقيمتها، والغرض الذي تم من أجله منح تلك التسهيلات، والضمانات التي حصل رجال الأعمال على القروض بموجبها، ونوعية وقيمة هذه الضمانات ومدى حيلة البنوك المقرضة لها، ودرجة الرهن الخاصة بهذه الضمانات ونسبة تحصيل «كيميالات» الضمان، ومدى إنتظام رجال الأعمال في سداد مديونياتهم، وإجمالي الحركة المدينة والدائنة لحسابات كل عميل من العملاء الأربعة.

وتشير تقديرات البنك المركزي المبدئية، إلى أن العملاء الأربعة حصلوا على أكثر من مليار جنيه من «7» بنوك، بينها «3» بنوك قطاع عام وهي القاهرة- الأهلي- بنك مصر، و«3» بنوك مشتركة وهي مصر الدولي- مصر أمريكا الدولي- والتجاري الدولي، وواحد من البنوك المتخصصة هو بنك التنمية الصناعية.

وعلى رغم سعي رجال الأعمال للتوصل إلى تسويات عاجلة مع البنوك الدائنة عبر عمليات إعادة الجدولة، إلا أن المعلومات المتوافرة لـ «الاقتصاد والأعمال» تشير إلى إستعداد السلطات النقدية لإصدار قرار بحظر التعامل المصرفي مع رجال الأعمال، بعد أن تم إدراج أسمائهم منذ أيام في «القائمة السوداء» الخاصة بالعملاء المتعثرين والتي تقوم بإعدادها غرفة تجميع مخاطر الائتمان في البنك المركزي. ■

وحديد التسليح، حيث حصل الهواري من خلال شركاته على العديد من القروض والتسهيلات بالتجاوز وبضمانات غير كافية، ثم تعثر في سداد تلك المديونيات.

أيضاً تضم القائمة ممنوح المصري الذي يمتلك ويدير الشركة المصرية للتجارة والتسويق التي إتخذت من مدينة بور سعيد الساحلية مركزاً رئيسياً لنشاطها، وحقت أرباحاً طائلة من وراء تجارة الملابس الجاهزة إبان العصر الذهبي لمدينة بور سعيد طيلة سنوات السبعينات وحتى منتصف الثمانينات، وقد حصلت الشركة المصرية للتجارة والتسويق أيضاً على قروض وتسهيلات من بنوك عدة مستغلة في ذلك التعهدات البنكية وبضمانات غير كافية.

ويحتل للمقد الرابع في القائمة، رجل الأعمال أنور الجارحي الذي حصل على

من المتوقع أن يواجه أربعة من كبار رجال الأعمال المصريين متاعب مالية وقضائية معقدة في الفترة المقبلة، بسبب حصولهم على قروض بنكية، ثم توقفهم عن السداد نتيجة تعثر مشاريعهم التي حصلوا على القروض لتمويلها.

قائمة الأربعة الكبار تضم كلاً من حسام أبو الفتوح رئيس مجموعة شركات «أكفاء» التي تنشط في مجال توكيلات السيارات، حيث تعمل وكيلاً وموزعاً لسيارات لـ BMW، في مصر منذ منتصف السبعينات، وحصلت مؤخراً على توكيل سيارات «رور» في مصر إلى جانب أنشطة تجارية وصناعية متنوعة ويصنف أساسية تجارة مستحضرات التجميل.

كما تضم القائمة محمد عزت الهواري الذي يمتلك أكثر من خمس شركات تنشط بصفة رئيسية في مجال تجارة الأغذية

أبو الفتوح: شركة مشتركة مع «دايوو» الكورية

الشركة المشتركة الجديدة، الوصول خلال 5 سنوات إلى إنتاج 20 ألف سيارة سنوياً.

من جهة أخرى، قامت شركة أبو الفتوح وكيل B.M.W. بإنتاج وتجميع خطوط سيارة بي إم بليو في مصانع فيسبان-مصر للسيارات، وهي إحدى ركائز الصناعة الحديثة في مدينة السادس من أكتوبر، ومصنع فيسبان-مصر الذي يراس مجلس إدارته د. عبد النعم سعودي، رئيس رابطة صناعة السيارات في مصر ورئيس اتحاد الصناعات المصرية- هو باكورة تعاون مصري- ألماني، ويقام للصنع على مساحة 150 ألف متر مربع.

للمهندس حسام أبو الفتوح رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات BMW في مصر أسس شركة «دايوو موتورز» بهدف إنتاج السيارات بإس مال قدره 40 مليون جنيه مصري وذلك بالاتفاق مع شركة «دايوو» الكورية.

وتتولى الشركة الجديدة إنتاج سيارة «دايوو» في مصر، في مصنع بقيقه أبو الفتوح في مدينة، «6 أكتوبر» وعلى مساحة 120 ألف متر مربع وبإستثمار قدره 70 مليون دولار أمريكي، بهدف إنتاج 5 آلاف سيارة سنوياً، وتساهم «دايوو» العالمية بنسبة 60 في المئة من المشروع المشترك، وتتولى توزيع الإنتاج المصري عبر شبكة التوزيع الخاصة بها، وخطة



20 عاماً من الإصرار على النجاح

أعمالك تنمو بفضل خبراتنا وخدماتنا العالمية

للتعرف على مجموعة خدماتنا التجارية المتكاملة ، تفضلوا
بزيارة أحد فروع البنك السعودي البريطاني، أو يمكنكم
الاتصال على أرقام الهواتف التالية :

المنطقة الوسطى : هاتف : ٢٦٦٥ - ١٧٨ (٠١)
المنطقة الغربية : هاتف : ٤٥٧٦ - ٦٥٣ (٠٢)
المنطقة الشرقية : هاتف : ٨٣٢ - ١٩٤٩ (٠٣)
لندن : هاتف : ٢٥٦٧ - ٤٠٩ (١٧١)

البنك السعودي البريطاني
The Saudi British Bank
مصرف حول العالم



سواء كنتم تستوردون النحاس من تشيلي أو تصدرون
منتجات بتروكيميائية إلى الأسواق الآسيوية ، فلدى البنك
السعودي البريطاني الخبرة والعلاقات التي تضمن لكم الدعم
والحماية لإنجاح أعمالكم والمتابعة بمصالحكم التجارية
حول العالم ، حيث نقدم لعملائنا مجموعة متكاملة من
الخدمات التجارية في المملكة وحول العالم لإرتباطنا بشبكة
الفروع العالمية لمجموعة هونغ كونغ وشنغهاي المصرفية
التي تُعد من أكبر وأفضل المجموعات المصرفية في العالم
والتي تضم أكثر من ٥٥٠٠ مكتباً وفروعاً في أكثر من ٧٩ بلداً
ومقاطعة تعمل من أجلهم .



د. نديم الخلف

«المركزي» المصري يفتح ملف التعهدات المصرفية ما هي قصة «نواب القروض»؟

تلفزيون المستقبل و«الت ديزني»

جذب تلفزيون المستقبل تعاقدته لمدة خمس سنوات مع شركة تلفزيون بويشا فيستا إنترناشيونال Buena Vista International. ويستعد المستقبل لإنتاج برنامج «نادي ديزني» باللغة العربية للبرمة الأولى خصيصاً للشرق الأوسط، كما قال نائب الرئيس العام لتلفزيون والت ديزني إنترناشيونال - آسيا باسيفيك. واعتبر رئيس مجلس الإدارة مدير عام تلفزيون المستقبل «نديم الخلف» أن هذا الاتفاق سيؤدي ويعزز البرمجة العالية.



خزانة السعودية

«صدّق» تجزئ «برادايز لاغون»

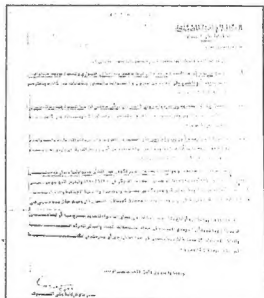
توصلت الشركة السعودية للتصنيع الصناعية (صدّق) إلى اتفاق مع شركة تملكه الحكومة لتجهيز مشروع «برادايز لاغون» بالطابق حمامات السرايمك من ماركة «خزفية». وقال رئيس مجلس إدارة «صدّق» صالح علي التركي، إن الاتفاق باكورة لعلاقة بعيدة المدى وتأكيده لجودة «خزفية» المصنوعة لعشر سنوات. وأكد مدير عام شركة تصنيع الحدودة حسان يمان أن شركته تساند الصناعات الوطنية، خصوصاً متى كانت جيدة ومنافسة. وتستعد «صدّق» لدخول الأسواق العالمية بعد نجاحها في التصدير إلى مصر، لبنان، اليمن وأوروبا الشرقية.

نظام التعهدات المصرفية الذي عرفته السوق المصرية قبل أكثر من 10 سنوات على يد مسؤول بنك جمال ترست الذي يملكه المصرف اللبناني علي الجمال. ومن بين هذه الإجراءات التعميم، الذي أصدره البنك المركزي في مطلع شهر أيار/ مايو الماضي إلى كافة البنوك بهدف حصر جميع التعهدات المصرفية الصادرة إلى عملاء البنوك وقيمة هذه التعهدات وتاريخ استحقاق كل منها والقروض التي تم صرفها بموجب هذه التعهدات والقروض التي لا زالت رهن الاستحقاق والراكز المالية للعملاء الصادرة لحسابهم هذه التعهدات والدراسات الائتمانية التي تمت لهذه المراكز، والأسباب التي على أساسها، تم إصدار مثل هذه التعهدات. ويستهدف «تعميم» البنك المركزي الحصول إلى الحجم الحقيقي لهذه التعهدات، خصوصاً بعد أن توسعت في إصدارها بعض البنوك الصغيرة التي اعتبرتها بدلاً عملياً عن الحصول على قروض بنظام «الانترينك». وتقدر بعض الدوائر المصرفية في مصر أن نحو ملياري جنيه حصل عليها عملاء البنوك بنظام التعهدات المصرفية خلال السنوات الثلاث الماضية، بالإضافة إلى أكثر من 3 مليارات أخرى صدرت بها تعهدات وفي طريقها للمصرف.

وعلى رغم تواضع هذا المبلغ نسبياً مقارنة بإجمالي القروض التي اتاحها القطاع المصرفي والتي بلغت 149 مليار جنيه في نهاية العام 1997، إلا أن «السعة السيئة» التي لحقت بنظام التعهدات من جراء قضية نواب القروض (حصلوا على قروض قيمتها 379 مليون جنيه بنظام التعهدات)، عجلت بفتح هذا الملف بهدف معالجة أوضاع خاطئة على ساحة الإقراض المصرفي في مصر.

على أثر تفكير قضية نواب القروض التي لا زالت متداولة أمام محكمة أمن الدولة العليا في مصر، اتخذت إدارة الرقابة على البنوك في البنك المركزي المصري عدداً من الإجراءات الهادفة إلى ضبط ما أسسته به المخالفات والتجاوزات الصارخة في بعض البنوك. قبل أن تتحول هذه المخالفات إلى «ملفات» أمام الجهات القضائية.

ومن بين هذه المخالفات بالطابع التعهدات البنكية التي كانت «بوابة نواب القروض» للحصول على عشرات القروض بمئات الملايين دون ضمانات حقيقية، حيث لا يستلزم الأمر سوى قيام بنك بإصدار «خطاب» لحساب أحد عملائه وموجه إلى بنك آخر يتعهد بموجبه بسداد مبلغ محدد للبنك الثاني ثمانية عن العمل المستفيد، ثم يذهب العميل إلى البنك الثاني على الفور، ولأن التعهد المصرفي إجراء مشكوك في جدواه ويحمل نسبة مخاطرة عالية، ويسبب العديد من المشاكل بين وحدات الجهاز المصرفي، فقد بدأت إدارة الرقابة في البنك المركزي بإتخاذ خطوات عدة تمثل في جعلها «إعلان حرب» على

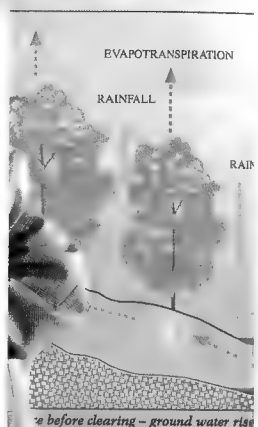


تعليمات لجنة الرقابة على المصارف

STYLUS
700

all
seal

Consequences of soil degradation



الجيل القادم

الطابعة إيسون ستايلس فوتو ٧٠٠
الطابعة المنزلية ذات الجودة المهنية التي بلغت سن الرشد.

اشتهرت إيسون بسلطانها أول شركة قامت بتطوير الطابعة ذات الجودة التصويرية بالإسكجيت وجلبتها لمستوى المنزل والآن فقد توسعت تشكيلتها من الطابعات المبنية المنزلية بإنتاج الجيل القادم، ألا وهي طابعة إيسون ستايلس فوتو ٧٠٠. ليختارها الطابعي التصويري المثالي Imaging Systems™ PerfectPicture الغرود من نوعه، وأولها السعة من الألياف، ونقاط الطابعة الأصغر والأقل وضوحية (حتى ١٤٨٠ ن.ب.م) تضمن لكم الحصول على طابعة مثالية لجودة التصوير في كل مرة. ويسمح لكم برنامج Adobe PhotoDeluxe V2 المركب فيها بتحميل جودة الصور والتصوير أيضاً

إن طابعة إيسون ستايلس ٧٠٠ تشمل مجال الطابعة التصويرية والطابعة الواضحة والطابعة الضخمة والصغير. يكونان زاهية وحتى على ورق عادي، إنها قادرة أيضاً على طابعة مسافات الدعوة والمعاينة والنحبة، أو طابعة التقارير والرسائل والواجبات المدرسية للتلاميذ في البيت. إنها رفيقكم في الحصول على مزيد من المعلومات من طابعة الإسكجيت بجودة تعادل الصور التي تنتجها الطابعة إيسون ستايلس فوتو ٧٠٠ (أو من الطابعات الأخرى من المجهزة التي تتضمن ستايلس كواير ٤٠٠ و ٦٠٠) فيرجى الانتحال بقرير وكيل للشركة الذي يسهده ويسمكم في الصورة

Bahrain Computer Land Tel. 973 740660 Fax. 973 740600
Egypt: Future Egypt Tel. 20 2 2455 634 Fax. 20 2 2475 222
Iran: Office Machines Center Tel. 0261 879 6200
Fax. 0261 879 3808 Jordan: Jordan Computer Trading Company
Tel. 568 4 643889 Fax. 962 6 645581 Kuwait: Al-Sanaa Computer
Services Co. W.L.L. Tel. 965 481 48 53 Fax. 965 481 4855
Lebanon: Hadeed Data Systems Lebanon sa. Tel. 963 1 582500
Fax. 963 1 582620 Libya: Cyfronized Tel. 0171 721 7755
Fax. 0171 723 6833 Oman: Loay Enterprise L.C. Tel. 968 7267008
Fax. 968 726735 Qatar: Computer Arabia Tel. 974 324 959
Fax. 974 436 673 Saudi Arabia: Gulf International Marketing
Tel. 966 1 476 3777 Fax. 966 1 476 3106 Syria: Harburo Trading
Tel. 963 31 235 0875 Fax. 963 31 235 0875
U.A.E.: Al-Nasir Tel. 9714 637150 Fax. 9714 635662 Seven
Seas Computers Tel. 971 4 366022 Fax. 971 4 365727 (Dubai)
Tel. 971 2 887515 Fax. 971 2 881737 Abu Dhabi: Al
SME Computers Tel. 971 4 527019 Fax. 971 4 527190 Yemen:
Computer Engineering World Tel. 967 1 414 100 Fax. 967 1 414 171

<http://www.epson.com>



إيسون ستايلس. أرقى طابعات الإنكجيت المتطورة في العالم.

إيسون
EPSON®



مع الرئيس رفيق الحريري وحاكم مصرف لبنان رياض سلامة



الوليد بن طلال في مؤتمر الصحافي

فور سيزونز العام 2002 في بيروت الوليد بن طلال يوقع عقد الفندق في «سوليدير»

رياض الصلح في منطقة بشرحسن في ضاحية بيروت، حيث إنشأ والدته وكل الأقرباء.

ويوجد مقر فندق «فور سيزونز» في موقع استراتيجي في قلب العاصمة، مطلاً على البحر الأبيض المتوسط وله منفذ إلى شاطئ القوارب «مارينا» الذي تقوم «سوليدير» ببنائه. ويضم المشروع برجاً سكنياً فحماً تمتلكه مجموعة من رجال الأعمال السعوديين واللبنانيين، ويتكوّن من وحدات سكنية راقية ترتبط بالفندق لتكون جزءاً أساسياً من منطقة سكنية سياحية متعددة الاستخدامات. ومن المتوقع أن يتم الإنتهاء من تنفيذ المشروع بحلول العام 2002 وبتكلفة تزيد على 240 مليون دولار.

وتقدّر الوليد بن طلال بعد ذلك موقع مشروع مطعم بلانيت هوليوود Planet Hollywood في منطقة ستاركو والزعم إفتتاحه مطلع العام 1999 ليستوعب 300 شخص، عدا المساحات التي هي في الهواء الطلق. ويمكّن الأمير بن الوليد 4 في المئة من اسهم سلسلة المطاعم العالمية هذه إضافة إلى إمتلاكه شركة بلانيت هوليوود Kingdom Planet Hollywood التي تعمل على تطوير 44 مطعم في 24 دولة على حوض

وهوياً لدرجة الإثارة، تشدّد إلى لبنان أوامره القريبى بإعتباره حفيد رئيس الحكومة اللبنانية الراحل رياض الصلح، وهو فخور بهذا النسب وهو دائماً يردد على مسامع المقربين إليه أنه حفيد الجنين للملك عبد العزيز ورياض الصلح. وقد أكّد الوليد إعتزازه هذا بتخصيص زيارة إلى قصر جده

وأخيراً... وقع الأمير السعودي الشاب الوليد بن طلال العقد مع شركة «سوليدير» والقاضي بإقامة فندق «فور سيزونز» (Four Seasons) في وسط العاصمة، تزيد عدد غرفه على 260 غرفة. وكانت المفاوضات تعسّرت بين الجانبين، وجرى إستغلال سياسي لذلك،

الأمر الذي استدعى تدخل الرئيس رفيق الحريري مع الوليد بن طلال لوضع الأمور في نصابها الطبيعي، علماً أن الوليد - وهو المشهود له بالبراعة والسطارة في المفاوضات التجارية - تمكّن في ظل المناخ الذي ساد فترة التعرّ هذه من تحسين شروط عقده مع «سوليدير» والسطارة جائزة - دائماً - في التجارة فكيف إذا كانت من الجانبين.

في أي حال، الوليد بن طلال احتلّ أفضل موقع في أحدث عاصمة في الشرق الأوسط لبناء أحدث فندق، بل وربما أكبر مجمع سياحي - تجاري في مكان مميز في المنطقة. وهو يفعل ذلك بحسب الإستثماري المرتكز إلى دراسات الجدوى ليدى. وبالطبع تتوافر كل الحوافز المالية والعنوية والعاطفية التي تدفع بالأمير السعودي الشاب لدخول بيروت الجديدة من بابها الواسع فهو، إضافة إلى كونه مستثمراً نشطاً





في افتتاح العرض، رئيس غرفة التجارة الصناعية في جدة إسماعيل أبو داود ورئيس مجلس إدارة شركة أخوان التجارية عبد العزيز النويصر

معرض الألعاب الترفيهية في جدة

إخوان السعودية، إحدى الشركات الراحية للمعرض، أن الحدث مناسبة جيدة للإلقاء بالعاملين في مجال الترفيه وتجهيز المشاريع الترفيهية.

يذكر أن شركة أخوان السعودية رائدة في مجال الترفيه العائلي ولها مشاريع عدة خصوصاً في تونس وسوريا.

استضافت السعودية في مركز الحمراء للمعارض في جدة، للعرض الأول لألعاب من الملاهي وتجهيزاتها، على مدى ثلاثة أيام.

افتتح للمعرض الشيخ إسماعيل أبو داود رئيس مجلس إدارة الغرفة التجارية الصناعية في جدة.

وقال رئيس مجلس إدارة شركة



الجموعة الفاخرة من شيراتون تستهدف السعودية

(فلورنسا)، بالاس أوتيل (مدريد)، فندق وفيلات شيراتون جدة في السعودية... نائب رئيس المجموعة الفاخرة، ومدير المبيعات والتسويق السيد نوغلاس ماكثري أشار إلى أهمية الزبائن المحتملين من المملكة، واعتبر أن لكل فندق من فنادق المجموعة سحره الخاص ومزاياه الفريدة بأبنيتها التاريخية الفخمة، وتقدم المجموعة الفاخرة برامج ترويجية خاصة للإقامة ما بين ليلتين وسبع ليل، وهي تايست أوف لاغوري، ويك أند رومانس، هولنديا، وويلكام...

قام مؤخراً وفد من مديري فنادق المجموعة الفاخرة لفنادق شيراتون، بزيارة إلى المملكة العربية السعودية، حيث التقى بالسؤولين عن قطاع السفر وبعض الهيئات الحكومية والمؤسسات السعودية.

وتضم المجموعة الفاخرة فنادق شيراتون من فئة الخمس نجوم التي تتمتع بأعلى معايير الجودة في القطاع الفندقي، ويبلغ عددها 54 فندقاً بعد أن انضم إلى عضوية المجموعة في العام الماضي 11 فندقاً جديداً، ومن أهم هذه الفنادق نذكر: بونس دوغال (باريس)، شراوند أوتيل

البحر المتوسط والشرق الأوسط. وجاء توقيع اتفاق مشروع فندق «فور سيزونز» ضمن برنامج زيارة الوليد بن طلال إلى بيروت الذي تضمن لقاءات مع كل من رئيس الجمهورية إلياس الهراوي ورئيس مجلس النواب نبيه بري ورئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري، ووزير المهجرين وليد جنبلاط.

وتتمثل استثمارات الوليد بن طلال في لبنان المباشرة وغير المباشرة في مصرفين (سيتي بنك، ليبانون إنفست) وفندقين (فور سيزونز، مونفنيك (MOVENPICK) ومحطتي تلفزة (M.T.V. و L.B.C.).

...وفي دمشق

والظاهرة التي قام بها الوليد بن طلال في بيروت، سبقتها ظاهرة أخرى في دمشق حيث استقبله الرئيس حافظ الأسد ونجله الدكتور بشار، ووزير الدفاع العماد مصطفى طلاس. وحضر الوليد إجتماع الهيئة العامة التأسيسية للشركة السورية السعودية للإستثمارات السياحية التي تدير وتملك مشروع فندق «فور سيزونز»، في دمشق. وتم إستعراض تقرير مراحل تطور نشاطات الشركة، ومراجعة عقد التصميم الذي تنفذه شركة دار الهندسة. وتمت الموافقة النهائية على إعلان تأسيس الشركة رسمياً وعلى موعد ترسية مناقصة المشروع.

وفي إطار نشاطات سلسلة فنادق «فور سيزونز» فقد تولت الشركة إدارة منتجع كودا هورا Kuda Hura في جمهورية المالديف، حيث تمت تسمية المنتجع بإسم منتجع «فور سيزونز» مالديف. وتؤول ملكية هذا المشروع للمكون من 106 وحدات إلى شركة الأملاك الفندقية المحدودة التي يملك فيها الوليد بن طلال 3 في المئة، إضافة إلى امتلاكه 24 في المئة من سلسلة «فور سيزونز» العالمية. وذكر رئيس مجلس إدارة فنادق Four Seasons أساور شارين، أن المشروع سيوفر أفضل خدمات الجور الإستوائية للمصطافين كونه في أرقى مراكز الغوص في العالم.

أعلنت شركة العزيزية بنده للتحدة نتائجها للربع الأول من العام 1998 مظهرة نمو المبيعات بنسبة 7 في المئة وتصل إلى 210.3 مليون ريال سعودي، كما بلغ صافي الربح 14.3 مليون ريال في مقابل 15.3 مليون للفترة نفسها من العام الماضي. ■

البنك العربي الوطني: مرحلة نعمة صباغ



نعمة صباغ

العمليات والضغط على الفروع التي أقلل البنك بعضها في العامين الأخيرين. ومع أن البنك عمل على تطوير منتجات جديدة لعملاء التجزئة وبعض المنتجات الاستثمارية لكبار العملاء، فإن جهوده التسويقية بقيت محدودة ولم ترتق إلى مستوى خطة متكاملة وواضحة المعالم كان يمكن لها المساهمة في تقوية حضوره وصورة في السوق، وبالتالي قدرته على استقطاب العملاء الجدد في فترة تميزت بها السوق بالنمو الضعيف.

وعلى الرغم من نمو الطلب عليها وتوسع الصرافات الأخرى فيها، بقي البنك العربي بعيداً عن تقديم المنتجات الائتمانية للأفراد مثل القروض الشخصية وبطاقات الائتمان تماشياً مع فلسفة الحاج الشخصية تجاه هذا الموضوع. ومن هنا سيكون على الإدارة الجديدة تحديد اتجاهاتها واستراتيجية عملها في قطاع التجزئة الذي يعتبر الأكثر نمواً في السوق السعودية.

ولم تواز قوة البنك في قطاع الأفراد قوته في قطاع الشركات حيث بقي حضوره ضعيفاً نسبياً علماً أن الإدارة السابقة استدركت هذا الوضع في الأعوام الأخيرة فأسست دائرة لخدمات الشركات والقروض المشتركة بدلاً من البنك على أثرها المشاركة في قروض الشركات الكبيرة خصوصاً لشركات «سابك»، لكن حضور البنك في هذا القطاع لا يزال محدوداً. المسارف الرئيسية الأخرى مثل البنك السعودي الأمريكي والبنك السعودي البريطاني، وتعاثر الخفوتية القوية في هذا القطاع، يمكن أن يلعب صباغ دوراً مهماً في تطوير خدمات الشركات وتحول البنك العربي الوطني إلى لاعب رئيسي في هذا القطاع.

وكسلف سيجاني صباغ من عدم توافر جهة رئيسية ترافده بالخبرات الإدارية والفنية والتسويقية كما الحال بالنسبة للمصارف السعودية - الأجنبية المشتركة الأخرى مثل «السعودي الأمريكي» و«السعودي البريطاني» اللذين يستفيدان بشكل كبير من المساهم الأجنبي فيهما (صينتي بنك ومجموعة هونغ كونغ وشيفهايا للمصرفية).

ولا شك أن اختيار شخص جديد لقيادة البنك العربي الوطني يعتبر تطوراً إيجابياً من حيث أنه وضع حداً لفترة فراغ سببها خروج الحاج لافاجي. ويمكن القول أن صباغ يملك المهارات المطلوبة لقيادة البنك في السنوات المقبلة، وتتوافر له معطيات قوية للنجاح في مهمة ولا يبقئ عليه إلا تحقيق هذا النجاح. ■

بعد انقضاء أكثر من أربعة أشهر على استقالة إيلي الحاج، إختار البنك العربي الوطني عضواً مستقدياً له هو السيد نعمة صباغ الذي سيتسلم مهامه في أوائل أيلول/سبتمبر المقبل. وجاء تعيين صباغ لينهي الفراغ الإداري الذي خلفه إيلي الحاج الذي أمضى أكثر من سبعة أعوام في البنك أحدث خلالها تغييرات جذرية على صعيد للكتلة فيه، علماً أن السيد ووي غارنهام تولى منذ استقالة الحاج منصب العضو المنتدب بالوكالة.

ويعتبر صباغ من الكفاءات المصرفية العربية الرفيعة حيث يحمل في جعبته خبرة في العمل المصرفي تتقوى للمصرفين عامة أمضى معظمها في بنك الكويت الوطني حيث يشغل حالياً منصب مدير عام، وكان قبلها عضواً منتدباً للبنك الكويت الوطني (الدولي) في لندن. وجاء تعيين صباغ بعد عملية بحث حثيثة شملت مصرفيين عرب يتولون مناصب قيادية في مصارف عربية ودولية كان بينهم المبرهوت كفتانه، الرئيس التنفيذي الحالي لبنك البحرين والشرق الأوسط وإيلي خوري، المسؤول عن منطقة الشرق الأوسط في بنك باركليز البريطاني. واتصفت بالبحث في أشخاص عرب أو من أصل عربي ممن يعملون في مصارف دولية أو إقليمية تلبية للشروط التي وضعها البنك العربي المالك لنسبة 40 في المئة من الصعيبة المنتدبة الوطني والمالك أيضاً لحق تعيين العضو المنتدب فيه.

ويمكن القول أن مهمة صباغ في قيادة البنك العربي الوطني ستكون سهلة وصعبة في الوقت نفسه. فمن جهة، سيد صباغ نفسه في وضع مريح بعد إنجاز الحاج مهام الصعيبة المتمثلة بإعادة تنظيم البنك وبناء قاعدة للمكتنة، التي تعتبر الأكثر تطوراً بين المصارف السعودية، وإعادة هيكلة الميزانية وتقليص عدد الموظفين بحجود 40 في المئة، أي أن صباغ سينطلق مدعوماً بمعطيات قوية وسيتستفيد من الإنجازات التي حققها الحاج خلال الفترة التي قضاها في البنك. ومن المتوقع أن تنمو أرباح البنك بوتيرة أسرع من وثيرة نموهما في الأعوام الأخيرة نتيجة

الانحسار التدريجي لحجم الاستهلاكات الناتجة عن التوظيفات في نظم للكتنة والتي ضغطت بشكل كبير على الأرباح في الفترة الأخيرة. وفي العام الماضي ذات أرباح البنك الصافية بنسبة 4.7 في المئة فوصلت إلى 495 مليون ريال سعودي (132 مليون دولار) على الرغم من ارتفاع مخصصات الديون المدعومة بنسبة 12 في المئة. ووفق توقعات سابقة قد تنمو الأرباح بمعدل 20 في المئة العام الحالي.

ومن جهة أخرى، تأتي الصعوبة في مهمة صباغ في أنه سيخلف رجلاً استطاع إحداث طفلة نوعية كبيرة في البنك، وسيكون على صباغ استغلال للعمليات التي أنتجتها مرحلة إيلي الحاج وتفعيل عناصر قوة البنك لتتميز وضعه التنافسي في السوق وتحقيق مردود جيد للمساهمين. وأضاف إلى قوة مركزه المالي وامتلاكه قاعدة مكتنة متطورة وشبكة واسعة للفروع، يتميز البنك العربي الوطني بامتلاكه لقاعدة متينة وعريضة من المودعين لا سيما من الأفراد ذوي الولاء الشديد للبنك. ويوفر هؤلاء المودعون مصدراً مهماً للتمويل المنخفض الكلفة المتمثل بالودائع الجارية التي بلغت نسبتها 39 في المئة من إجمالي ودائع العملاء العام الماضي وهي بين أعلى النسب في السوق السعودية.

وتركزت استراتيجية البنك في الفترة الماضية على خدمة هؤلاء العملاء عبر الوسائل الإلكترونية (أجهزة الصرف الآلي والهاتف ونقاط البيع) بهدف تخفيض كلفة



PATEK PHILIPPE
GENEVE



أنت لا تمتلك ساعة باتيك فيليب.

بل في الواقع هي أمانة بين يديك للأجيال القادمة.

ساعة نبتون الجديدة للرجال. أتماتيكية الحركة،

صُنعت يدوياً ببراعة تامة من الذهب الخالص عيار ١٨ قيراطاً. وضع حجر الأساس لتراث عريق خاص بك

ساعة نبتون للرجال: مرجع ٥٠٨١. للمزيد من المعلومات: باتيك فيليب أس. إيه. ص. ب ٢٦٥٤، ١٢١١ جنيف ٢، سويسرا. هاتف: ٨٨٤٢٠٢٠. (٤١٢٢)



المير كاتبة

بنك البحرين والشرق الأوسط «نومورا» يتصح بالشراء

تضمن تقرير تحليلي أصدرته مؤسسة «نومورا» المالية نصيحة بشراء أسهم بنك البحرين والشرق الأوسط، وهو أحد مصارف الـ 100 في الشرق الأوسط. ويعتبر «نومورا» في سعيه تسليط الضوء على فرص استثمارية يمكن تحقيقها في إيرادات السنة المالية قياساً لما حققه البنك في الأعوام الثلاثة الماضية.

وترتكز الشركة في رأياها على النجاح الملحوظ الذي حققه فريق الإدارة الحالي بقيادة البورت كاتبة، الرئيس التنفيذي للبنك، الذي تولى زمام الأمور في العام 1993. فقد تم تحويل البنك من مصرف تجاري ذي أفاق مسدودة وروحية متدنية إلى مصرف استثماري ذي استراتيجيات مركزة وأفاق رحبة للنمو. ويرى التقرير أن نتائج البنك المالية للأعوام الأخيرة أثبتت هذا النجاح، وأن البنك يتمتع بميزة قوي من شأنه تعزيز نموه في المدى الطويل.

وكانت أسهم البنك الأكثر صعوداً في سوق البحرين للأوراق المالية العام الماضي، حيث فُزت بنسبة 141 في المئة من مستواها أواخر العام 96. وفي العام الماضي، زادت أرباح البنك بنسبة 97 في المئة فوصلت إلى 18.7 مليون دولار.



عدنان القصار

فرنسينك: توزيع أرباح وزيادة رأس المال

أقرت الجمعية العمومية غير العادية لمساهمي «فرنسينك» زيادة رأس مال المصرف من 90 إلى 135 مليار ليرة لبنانية عن طريق ضم احتياطات عامة إلى رأس المال. وكانت الجمعية العمومية العادية اجتمعت في بيروت منتصف أيار/مايو الماضي وقررت توزيع أنصبة أرباح بواقع 17 في المئة من صافي أرباح العام 1997 بلغت 41,34 مليون دولار أي بتحسين نسبته 52.4 في المئة مقارنة مع العام 1996.

وهذه الربحية المحققة رفعت معدل العائد على اللجوءات في فرنسينك من 2.15 في المئة العام 96 إلى 2.53 في المئة العام 97، كما رفعت معدل العائد على حقوق المساهمين من

تصنيف دولي

لـ «البنك التجاري الدولي»

حصل البنك التجاري الدولي على مرتبة التقييم الاستثماري من مؤسسة «ستاندرد أند بورز» العالمية، كما قال محمود عبد العزيز رئيس مجلس إدارة البنك. وأضاف أن البنك حصل على تقييم (B.B.B) للإلتزامات طويلة الأجل وتقييم (A.30) للإلتزامات قصيرة الأجل. وحصل البنك التجاري الدولي كأول بنك

عقد خامس لـ «رولز رويس» في السعودية

فازت شركة رولز رويس بعقد قيمته 74 مليون جنيه إسترليني لإنشاء محطة فريمية لنقل الكهرباء في الرياض، في خامس مشروع ضخّم تتولى تنفيذه في السعودية

41.87 إلى 42.24 في المئة، وهو معدل جيد وفق المعايير العالمية.

ومن شأن زيادة رأس المال تعزيز معدلات الرسيلة والملاءة وتمكين المصرف من خوض مجالات الصيرفة الشاملة، عبر التوسع في مجالات الصيرفة الاستثمارية وتمويل المشاريع والتأمين وغيرها من الأنشطة المالية والصيرفية الحديثة.

وكانت حقوق المساهمين سجلت نمواً بنسبة 42.4 في المئة لتبلغ في نهاية 1997 نحو 115 مليون دولار، علماً أن معدل الملاءة بلغ 22.3 في المئة في مقابل 20.4 في المئة العام 96، مما يعني أن معدل كفاية أموال فرنسينك بلغ مستوى عالمياً.

يُذكر أن فرنسينك عزز الطابع المؤسسي في السنوات الأخيرة بإتفاحه على مجتمع المستثمرين، وقد كانت الخطوة الأولى في هذا الاتجاه تفرغ الأخوين عدنان وعادل القصار عن 5 في المئة من مساهمتهم في المصرف، ما أدى إلى توسيع قاعدة المساهمين من 28 إلى أكثر من 200 مساهم.

ونتيجة لذلك، تم انتخاب ثلاثة أعضاء جدد في مجلس الإدارة هم السادة: فهد مزيد الرجحان (الكويت)، نعمه طعمه (لبنان) والشرق عبد القادر الفضل (السعودية). وكانت «العلوم الفورية» أشارت إلى هذا التطور في وقت سابق.

إستثماري في مصر على شهادة من الجمعية الإستشارية الدولية لتحليل البنوك في كانون الأول/ديسمبر 1997 الماضي لكفائته في الخدمة المصرفية.

ووصلت أصول البنك التجاري الدولي في نهاية العام 1997 إلى 13.5 مليار جنيه مصري، وهو بذلك يُعد في المرتبة الخامسة في قائمة أكبر البنوك في مصر، ويحتل المرتبة الأولى في قائمة أكبر بنوك القطاع الخاص والمركز الثاني بين البنوك المصرية طبقاً لرأس المال.

منذ عشر سنوات،

وأعرب الدكتور ستان جونز، العضو المنتدب لشؤون الإنتاج والتوزيع في رولز رويس عن سروره بالتعامل مع الشركة السعودية الموحدة للكهرباء «التي تربطنا بها علاقة ممتازة»، وأشار إلى أن للقطر إنجاز الحلة في 26 شهراً، وهي فترة قياسية.

(أداء عالٍ)



3Com للمقات شبكات الإتصال

مهمة: حرجية

نعرف على مجموعة المقات المثلى من 3Com لمنتجات شبكات الإتصال... أداء إجمالي أفضل، متانة أكبر،
إذ أنه يجب ترك بعض المهن لأصحاب الاختصاص.

نحن لم نشعر جهداً لكي نجعلك على يقين من أن 3Com لشبكات الإتصال تحرص فعلاً على حماية الملفات من التعتّل في حالات حركة المرور المزدحمة على الشبكة. إن ملقم شبكة الإتصال يعمل أوقاتاً إضافية من أجل المحافظة على سلامة كل جزء من البيانات ذات الأهمية القصوى وعلى سلامة انسياب هذه البيانات. من أجل تجنب إجهاد الملقم ومن ثم تعادي رس التعتّل المكلف لسكة الإتصال ما عليك سوى الإعتماد على منتجات ملقمات شبكات الإتصال من 3Com الرائدة في مجال شبكات الإتصال على نطاق عالمي.

إن منتجاتنا ATM، Fast Ethernet، و FDDI، و Gigabit Server NICs و Gigabit و Fast Ethernet من محاور ومفاتيح تبديل تؤمن لك وسيلة الوصول الأسرع والأكثر والأضمن إلى المعلومات ذات الأهمية القصوى عن كل ما يجري في المؤسسة من خلال انترنت وذلك بواسطة تخفيف الضغط عن الملقم الموجود فتكون متيحة الأداء الاحصالي في درونها مقابل صرف مصغر لطاقة وحدة المعالجة المركزية هكذا، فإنه من وثوقية الارتباطات الممرة وبرامج التشغيل ذات المعالجة الفائقة إلى دكاء، برنامجي القفاول الدواميكي المعمل على توفير الأمثلة لشبكة الإتصال، تصبح تكلفة امتلاك منتجات 3Com لملقمات شبكات الإتصال مناسبة ولا تشكل أي عبء على ميزانيتك

لذا، فكلما توسع شبكة الإتصال فإن منتجاتنا من 3Com لملقمات شبكات الإتصال تحرص دوماً على تأمين الحماية لكل جزء من البيانات التي يترتب على الملقم توريدها كما لو كانت هذه البيانات تخصنا



3Com Server Optimizer V4.0 في محاور ومفاتيح تبديل
من 3Com صممت خصيصاً لتحسين ضغط حركة
المرور على اللقعات

للمزيد من المعلومات إتصل على الرقم ٣١٩٥٣٣-٤-٩٧١
أو قم بزيارة موقعنا على الويب: www.3com.com



سيد العزيز الصافيير

الصغير رئيساً

لـ «السلام للطائرات»

تمّ اختيار المهندس عبد العزيز بن عبد الله الصفيير رئيساً لمجلس إدارة شركة السلام للطائرات - إحدى شركات برنامج التوازن الاقتصادي السعودي، وذلك لمدة عام اعتباراً من 20 أيار/مايو 1998. واحتفظ الصفيير في عمله الحالي كرئيس تنفيذي لشركة الإلكترونيات المتقدمة.

يذكر أن الصفيير قد حلّ محل السيد عدنان الدباغ الذي أبدى رغبته في التنقّل لعمله في الخطوط السعودية كمساعد للمدير العام التنفيذي للعمليات.

مصر: «ميتالكو»

وستيلكو»

مطروحات للبيع

تلقت الشركة الفابضة للمصناعات المعدنية عرضاً عدة لشراء 90 في المئة من شركتي «ميتالكو» و«ستيلكو» وذلك لتطوير وتحديث الإنتاج بهما حيث ستقوم الشركة الفابضة ببيع 10 في المئة من أسهم الشركتين للمعاملين بها بشروط ميسرة في نطاق اتحاد العاملين السامعين. صرح بذلك الكيميائي عادل الخنفر رئيس الشركة.

وتقوم الشركتان بتصنيع الهياكل المعدنية للكباري (المسور) والمصانع والأنفاق والمشروعات الكبرى في مصر.

الكويت:

ثلاث شركات استثمارية جديدة

بيت التمويل الكويتي. وتقود السيدة **مهي الغنيم**، وهي من كبار اداريي الشركة الكويتية للإستثمار، مشروع تأسيس شركة إستثمارية جديدة برأس مال قدره 15 مليون دك. وأطلق على الشركة الجديدة إسم «غلوبال» (Global)، وستشمل نشاطاتها إدارة وضمن الإكتتابات العامة والخاصة وإدارة المحافظ المحلية والدولية. أما الشركة الثالثة فيسمها «الرازي» ويقودها **فاروق السلطان** ويبلغ رأس مالها 20 مليون دينار كويتي (68 مليون دولار) ويساهم فيها مستثمرون كويتيون وخليجيون بينهم مجموعة علي رضا السعودية. وتشمل نشاطات الشركة تقديم خدمات الوساطة المالية للأفراد وخصوصاً لشرية النساء.

تشهد السوق الكويتية قفزة في تأسيس الشركات الإستثمارية على الرغم من حالة التراجع التي تعيشها أسعار الأسهم الكويتية منذ مطلع العام الحالي، ويجري حالياً على الأقل تأسيس 3 شركات جديدة يأتي على رأسها بيت الإستثمار الخليجي المتوقع أن يصل رأس مالها إلى حدود 100 مليون دولار. وتضم لائحة المساهمين في هذه الشركة حتى الآن المؤسسات التالية: بيت التمويل الكويتي (أكبر المساهمين)، شركة وفرة للإستثمار، الأمانة العامة لموقف، الشركة الأولى للإستثمار، بيت الأوراق المالية (جميعها مؤسسات كويتية) وهناك البحرين الإسلامي، إضافة إلى أفراد ومؤسسات من بلدان خليجية أخرى. ويقود هذا المشروع **وليد الرويح**، نائب المدير العام الحالي في

المساهمات الأجنبية في الشركات المصرية

بلغ إجمالي المساهمات الأجنبية في الشركات المصرية التي تمّ تأسيسها حتى أيار/مايو من العام الحالي 136,955,000 جنيه حسب رئيس مصلحة الشركات في وزارة الاقتصاد السيد أحمد **فؤاد عطا**. وأوضح أن الشركات الجديدة التي تمّ تأسيسها بلغت 452 شركة تأسست بنظام التأسيس الفوري بالإخطار، وتمّ اكتسابها

الشخصية الإعتبارية وباتت عاملة ومتواجدة على خريطة الإستثمارات المصرية. وأوضح أن إجمالي رؤوس الأموال المرخص بها لهذه الشركات بلغ سبعة مليارات و428 مليون جنيه، ورؤوس الأموال المسترة ملياراً و406 مليون و377 ألف جنيه مصري.

مشروع البتروكيماويات العماني

يجرز تقدماً

وهو بطاقة لا تقلّ عن 450 ألف طن سنوياً. وتهدف المرحلة الجديدة من الدراسة المشتركة إلى تحديد التكاليف المالية وزيادة اللورد الإستثمارية لمشروع المجمع المقترح إنشاءه، وذلك لضمان الإستثمار في أفضل المشروعات. يذكّر أن سلطنة عُمان من الدول الغنيّة بإحتياطياتها من الغاز، وقد عززت الحكومة العُمانية عن ثققتها بقدرتها على اجتذاب إستثمارات كافية لتطوير مشروع البتروكيماويات المشترك وفقاً لأعلى المستويات المالية.

أعلنت حكومة سلطنة عُمان وشركة بريتش بتروليم للكيماويات عن مرحلة جديدة من العمل المشترك، تهدف إلى إرتقاء بالقدرات التنافسية لإستثمارهما المشترك المقترح والذي يتملّ في مشروع البتروكيماويات في صحار في سلطنة عُمان.

ويتضمن المشروع المشترك منشأة تطهير لمادة الإيثيلين بطاقة حمّا الأذن 450 ألف طن سنوياً، بالإضافة إلى مصنع لمادة البولي إيثيلين يعتمد على أحدث تقنيات بريتش بتروليم المتكررة في هذا المجال.

BANQUE FRANÇAISE DE L'ORIENT IS YOUR BANK.

Because our commitment to individualised service is without a doubt stronger than anywhere else.



Banque Française de l'Orient draws its strength from its membership in Crédit Agricole Indosuez Group and its Middle Eastern roots to offer outstanding services in Corporate, Private and Investment banking.

Our expertise and ability to respond quickly and efficiently to your needs throughout our network in Paris, Geneva, London, Bahrain and Monte Carlo have put us at the forefront of French banks linking Europe to the Middle East. With Banque Française de l'Orient, you will also enjoy the finest talent and banking expertise in the market, matched by friendly and confidential service. That is why our commitment to individualised service is without a doubt stronger than anywhere else.

Head Office : 30, avenue Georges V - Paris - France - Tel. : (33) 1 49 52 17 00 -

Monaco : (377) 97 97 75 75 - Bahrain : (973) 22 99 95 - Cannes :

04 93 38 02 11 - Geneva : (41 22) 906 06 06 - London : (44 171) 312 7700



إهتمام دولي بالبحرين

أعلن مجلس البحرين للترويج والتسويق، عن إزدياد الإهتمام الدولي بالبحرين بدليل قيام 5550 شخصاً بزيارة موقع البحرين على الشبكة الدولية خلال شهر نيسان/ابريل الماضي.

وأعرب روبين ماريوت، الرئيس التنفيذي للمجلس بالوكالة عن مساعده بهذه الزيادة الضخمة في عدد زوار موقعنا على شبكة الانترنت.

وأكد أن زوار الموقع هم من العالم كله وهم مهتمون بالعلوم الاقتصادية عن البحرين، بالإضافة إلى رؤسائهم قنوات الترفيه بالبحرين في فرنسا، ألمانيا وبريطانيا.

رويال أيجر دي إدارة رونيسنس

أطلقت فنادق ماريوت، للمرة الأولى في الإمارات فئتها الجديدة رونيسنس مع فوزها بعدد إدارة فندق رويال أيجر في دبي.

وكانت ماريوت إشتريت مجموعة رونيسنس للفنادق في آذار/مارس 1997، لتصبح أكبر مجموعة فنادق تضم 10 أسماء تجارية و1500 فندق حول العالم.

يذكر أن فندق رويال أيجر في دبي بُني في العام 1992 وتلكه شركة محمد وعبيد للآلة، وهي للمرة الأولى التي تُسند فيها إدارة الفندق إلى مجموعة دولية.

من اليسار: محمد البلاغ، علاء الشرباصي، جوناثان جارفيلد

الخدمة لعملائهم من الشركات والأفراد، (PRO - TEMPO)، من أجل الدخول إلى نظام أمديوس والذي يتيح لوكلاء السفر عمل الحجوزات ضمن نظام الويندوز.

وذكر المهندس محمد رشيد البلاغ العضو المنتخب لشركة أنظمة الحاسب الآلي العربي: «يسرنا أن نشترك أمديوس لتوزيع خدمات السفر، ونحن نتطلع إلى مشاريع منتجة. فمُنذ إنشاء شركة أنظمة الحاسب الآلي العربي في العام 1984، ظلت المجموعة تفي بإحتياجات تقنية المعلومات للمؤسسات الكبيرة في المنطقة.

ويسرنا أن نصيغ منتجات أمديوس القوية وخدماتها إلى ما تقدمه للمستهلك في منطقتنا. تقدم أمديوس لتوزيع خدمات السفر اليوم خدماتها المتميزة لحوالي 500 شركة طيران 45000 فندق وما يزيد على 60 شركة لتأجير السيارات، وبذلك فإن ما يزيد على 43,000 من وكالات السفر مع حوالي 8000 مكتب مبيعات وخطوط الطيران يتفنون من خلال مكاتبتهم للمبيعات، أكثر من 330 مليون حجز كل عام بإستخدام نظام أمديوس.

تراكة أمديوس و أنظمة الحاسب الآلي

وقعت شركة «أمديوس» لتوزيع خدمات السفر AMADEUS GLOBAL TRAVEL DISTRIBUTION، إتفاقية شراكة مع شركة أنظمة الحاسب الآلي العربي، وهي الشركة الأوسط، وسوف تؤدي إتفاقية المشاركة إلى الأسرع نمواً في مجال تقنية المعلومات في المملكة العربية السعودية ولها فروع في أنحاء الشرق الأوسط، وسوف تؤدي إتفاقية المشاركة إلى تأسيس شركة أمديوس الشرق الأوسط AMADUS MIDDLE EAST، التي ستقوم بتسويق نظام أمديوس للحجوز لوكالات السفر في المنطقة.

سوف تيد أمديوس الشرق الأوسط أولاً في السعودية وتتوسع في بقية الدول التي تغطيها الإتفاقية وهي البحرين، الكويت، عمان، قطر، الإمارات العربية المتحدة، واليمن. ويوجد المركز الرئيسي في الرياض، ويرأس الشركة علاء الشرباصي وسيساعده الفريق المحلي للمبيعات وخبراء التدريب والخبراء الفنيين.

سوف تقوم شركة أمديوس الشرق الأوسط الجديدة بتزويد وكلاء السفر بمنتجات جديدة مصممة خصيصاً لزيادة الإنتاجية وتعزيز

شركة آل سعيدان:

حضور مميز في معرض العقارات



أنشيم في مدينة الرياض (السعودية) أول معرض للعقارات شاركت فيه عدد من الشركات والمؤسسات العقارية في كل

منسجده والرياض ابراهيم محمد بن سعيدان المدير العام

والمنطقة الشرقية ومكة والمدينة المنورة وباقي مدن المملكة. وتميز المعرض في تنوع العروض العقارية المتنوعة في تلك المدن، وكان للمناطق السياحية مثل ساحل البحر الأحمر في جده وساحل الخليج العربي في كل من الدمام والخبر تواجد مكثف.

وتتميز جناح شركة آل سعيدان للعقارات،



هزاف (اليمين)
والهندي عند التوقيع
وبينهما مصري
خوري



وليد الرويح

تأسيس بيت الإستثمار الخليجي بقيادة وليد الرويح

تشهد السوق الكويتية حالياً ولادة شركة إستثمارية كبيرة قد يصل رأس مالها لحدود 100 مليون دولار. ويقود هذا المشروع السيد وليد الرويح الذي يشغل حالياً منصب نائب المدير العام في بيت التمويل الكويتي - وأطلق على الشركة الجديدة، وهي قيد التأسيس، إسم بيت الإستثمار الخليجي، والمتوقع أن تبدأ عملها في الربع الأخير من العام الحالي بعد إكمال إجراءات التأسيس والإكتساب. وستعمل الشركة وفق مبادئ التعاملات المالية الإسلامية، وستركز نشاطاتها حول الإستثمار المباشر وإدارة الأموال - وتصويل المؤسسات والأفراد وتقديم المشورة الإستثمارية والمالية.

وفي البداية حدد رأس مال الشركة المدفوع بـ 20 مليون دينار كويتي (68 مليون دولار)، لكن المتوقع زيادته إلى 30 مليون دولار. بعد طلب بيت التمويل الكويتي للمساهمة بنسبة 20 في المئة من رأس مال الشركة.

والى بيت التمويل الكويتي، تضم لائحة المساهمين حتى الآن الجهات التالية: شركة وفرة للإستثمار، الأمانة العامة للوقف، الشركة الأولى للإستثمار، بيت الأوراق المالية (كلها مؤسسات كويتية)، وبنك البحرين الإسلامي، إضافة إلى أفراد ومؤسسات من بلدان أجنبية أخرى.

وستستفهم الشركة إلى لائحة المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية التي تأسس منها عدد وفير في العامين الأخيرين خصوصاً في البحرين، وستستخدم من قاعدة بيت التمويل الكويتي ومن النمو الملحوظ في الطلب على الخدمات المالية الإسلامية، لكنها بطبيعة الحال ستواجه منافسة قوية في السوقين الكويتية والخليجية نتيجة تكاثر اللاعبين في هذا القطاع.

تعاون صناعي لبناني سوري

وتعليقاً على الإتفاق، أوضح جاك صزاف أنه «تكملة للقاء الأول الذي عقد في غرفة دمشق لتلاعبة الإتفاق الذي وقع بين حكومتي البلدين في أواخر العام الماضي والذي يتضمن تخفيضاً ترويجياً للرسوم الجمركية على كافة السلع المصنعة في البلدين وذلك على مدى أربع سنوات، ونحن كقطاع خاص علينا التواصل ومتابعة القضايا التطبيقية إستعداداً للمرحلة الجديدة التي تبدأ مطلع العام 1999».

أما د. يحيى الهندي فاعتبر أن «العالم اجمع يرون إلى التكتلات الاقتصادية فيما تأخرنا نحن العرب عن القيام باللازم من أجل التكلل والإقتداء بمن سبقنا في إنشاء أسواق مشتركة سواء في أوروبا أو شرق آسيا أو أميركا».

وأتفق الطرفان على تأليف لجنتين صناعيتين مشتركتين في قطاعي الصناعات الغذائية وصناعات الورق بحضور وموافقة رئيسي نقابتي هذين القطاعين عاطف إبريس وفادي الجميل.

تم التوقيع على إتفاق تعاون صناعي لبناني - سوري قطعهما غرفتا الصناعة في دمشق وحلب من جهة، وجمعية الصناعيين اللبنانيين من جهة أخرى. وقع الإتفاق عن الجانب السوري رئيس الغرفة الصناعية في دمشق د. يحيى الهندي وعن الجانب اللبناني رئيس جمعية الصناعيين جاك صزاف. وحضر حفل التوقيع أمين عام المجلس الأعلى اللبناني السوري نصري خوري ورئيس غرفة بيروت عدنان الفصار ونائبه روبير دباس.

ويقتضي الإتفاق بتشجيع قيام المشاريع الصناعية المشتركة بين رجال الأعمال في البلدين لتحقيق التكامل الاقتصادي، وتبادل المعلومات عن القوانين والتشريعات المنظمة للنشاط الاقتصادي وتشجيع المصانع على المشاركة في المعارض الدولية والمتخصصة التي تقام في كلا البلدين، كذلك تشجيع تبادل الخبرات الفنية والتقنية وفرض التدريب بما يخدم الصناعة في البلدين.

المنظمات الصناعية في السعودية

وتزايدت صادرات المملكة من المنظمات بمعدل سنوي وسطي يقدر بـ 7,5 في المئة في الفترة نفسها.

وقدّرت الدراسة حجم الطلب المحلي في العام 2002 بحوالي 129 طناً والطلب المتوقع للتصدير بـ 40 ألف طن، كما لاحظت إرتفاع نسبة إستيراد المنظمات في المملكة.

تجدر الإشارة إلى أن دول الخليج هي المستهلك الأول لصادرات السعودية من المنظمات (89 في المئة من الصادرات البالغة 38.308 طناً العام 96) فيما تعتبر المملكة المتحدة المصدر الأول للوريات (45 في المئة من المجموع).

أصدرت الدار السعودية للمنظمات الإستشارية مؤرخاً وضمن عدد النشرة الصناعية 142، دراسة حول المنظمات الصناعية والمصانع المنتجة لها وطاقتها الإنتاجية، بالإضافة إلى حجم الإستهلاك السنوي وحجم التصدير في المملكة.

وأوضحت الدراسة أن عدد المصانع المنتجة للمنظمات بلغ حوالي 22 مصنعا بطاقة إنتاجية تقدر بـ 150 ألف طن سنوياً وبإستثمارات تبلغ 950 مليون ريال. ونذكر أن متوسط النمو السنوي للإستهلاك المحلي بلغ 6,8 في المئة في الفترة الممتدة بين العام 1991 و 1996،



عبد الله الشريم

الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري

إستعادت الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري وضعية الربحية، فحققت 5,6 ملايين ريال مقارنة بخسائر للعام 96 بلغت 77,6 مليون ريال.

وعزا مدير عام الشركة المهندس عبد الله عبد الرحمن الشريم ذلك إلى ارتفاع مستوى الأداء والإنتاجية، حيث حقق تشغيل الناقلات العملاقة إيرادات بلغت 252,8 مليون ريال وبلغت الصاريات التشغيلية 123,3 مليون ريال. ونتج عن ذلك تحقيق أرباح إجمالية بلغت 129,5 مليون ريال قبل خصم الأعباء التمويلية البالغة 100,1 مليون ريال. وتنفذ الشركة عدداً من المشاريع كما قال الشريم، منها عقد إعادة تمويل بناء ناقلات البترول الخام العملاقة التي تم إنشاؤها في العامين 1995 و 1996 في أحواض شركة متسوبيشي للصناعات الثقيلة وعقد لبناء 3 سفن لنقل الحاويات مع شركة سامسونغ الكورية. كما تم افتتاح مشروع ساحة خدمات الحاويات بميناء جدة الإسلامي.

ومن أهم النتائج المحققة في العام 1997 ارتفاع إيرادات التشغيل إلى 1456 مليون ريال مقارنة بـ 1117 مليوناً في 1996، وانخفضت نسبة الخسائر إلى الأرباح في 87 في المئة العام 97 مقابل 94 في المئة العام 96.

معرضان للحارثي في جدة

أقامت شركة الحارثي للمعارض، المعرض الدولي الأول للمنتجات والقرى السياحية والفنادق والرياضة والترفيه والتخطيط للإجازات في مركز جدة للمعارض بين 11 و 15 أيار/مايو الماضي، وقد شارك في المعرض عارضون من لبنان، مصر، بريطانيا والإمارات.

والمعرض متخصص في السياحة والسفر وتشارك فيه شركات طيران وشبكات فنادق وشركات يخوت، بالإضافة إلى إختصاصيين في تنظيم الرحلات البحرية والسياحية.



«كوبولا»: مصنع في دبي للبطاقات البلاستيكية

البطاقات الائتمانية والصحية، وبطاقات الهويات والسوداوي والجمعيات. وعبر تعامداها الفني مع شركة BN Card Technologies التابعة لمجموعة NAMPAC الجنوب افريقية العملاقة والرائدة عالمياً في مجال تقنية البطاقات، تامل الشركة أن تصبح الخيار الأول في مجال البطاقات على مستوى الخليج، خصوصاً أنها تنوي توسيع نشاطها بحيث تضم قسماً للتصميم والإبتكار في مجال تصنيع البطاقات. وعلى المدى البعيد، تتطلع الشركة إلى إنشاء وكالة لخدمات الإئتمان مستفيدة من قواعد البيانات التي ستتمكن لديها من جهة، ومن الذراع المالي لمجموعة «كوبولا» الناشطة في مجال المعلومات المالية وخدمات الإستهتمار.

وتعتبر مجموعة «كوبولا» من الشركات المالية الإستثمارية الأخذة في النمو عبر مكاتبها الموزعة في دبي، لندن، جنيف، وكراتشي، وهي في طور إطلاق المزيد من المشاريع الصناعية والخدمات والمخاتية في المنطقة.

أعلنت شركة «كوبولا» لبطاقات البلاستيك الحدودية إحدى شركات مجموعة «كوبولا» Cupola التي تتخذ من دبي مركزاً لها، عن قرب إنتهاء المرحلة الأولى من مشروع بناء مصنع حديث لتصنيع البطاقات البلاستيكية في منطقة جبل علي بتكلفة 30 مليون درهم (أكثر من 8 ملايين دولار)، ويتوقع أن تصل طاقة المصنع الإجمالية إلى 10 ملايين بطاقة، وأن يصبح جاهزاً للإنتاج في خريف العام الحالي.

وتامل الشركة من خلال مصنعها هذا أن تصبح الموزع الرئيسي للبطاقات البلاستيكية في المنطقة، بحيث تستغني الشركات والمؤسسات عن إستيراد البطاقات من الخارج. يذكر أن سوق البطاقات البلاستيكية تشهد نمواً كبيراً في المنطقة عموماً ودولة الإمارات العربية المتحدة بشكل خاص، حيث تتوسّع السوق بمعدل 15 في المئة سنوياً. ويأتي قرب طرح المؤسسات المالية في دول الخليج للبطاقات الذكية (Smart Cards) ليرفع الطلب بشكل كبير والذي يساهم فيه كذلك ازدياد

ABB: مصنع ثالث

للإثليين في السعودية

مجموعة ABB الهندسية فازت بعقد (تسليم مفتاح) لإنشاء مصنع ثالث لإنتاج الإثليين في مجمع الجيل الصناعي للبترولوكيمواويات. ومن المتوقع أن ينتج هذا المصنع 700 ألف طن متري سنوياً كجزء من البرنامج التوسعي لشركة كيما.

والمشروع الذي يكتمل في العام 2000 ستقوم شركة أ.بي.بي. بتأميمته بتكنولوجيا إنتاج الإثليين، إضافة إلى التصاميم وشراء كافة المعدات والأجهزة. كما ستكون الشركة مسؤولة عن إنشاء المصنع والإشراف الفني. وسبق لشركة ABB أن فازت بعقدين لمصنعين للإثليين ضمن مجمع «مينبت» الذي هو إستثمار مشترك بين «سابك» وشركة موبيل بنج للبترولوكيمواويات

رؤية مستقبلية



خلف

كل قصة نجاح هناك رؤية ثاقبة، لا تتطلع إلى الميدان من منطلق ما هو كائن بل تتطلع إلى الأفق من منطلق ما ينبغي أن يكون، بدأت هذه الرؤية لدى مجموعة العليان في عام ١٣٦٦هـ / ١٩٤٧م، عندما أسس سليمان العليان أولى شركات المجموعة وهي شركة المقاولات العامة لتقديم خدماتها إلى شركة أرامكو، وكان أول مشروع تنفذه الشركة هو العمل في تديد خطوط أنابيب السابلاين لنقل البترول من ضفاف الخليج العربي في شرق المملكة العربية السعودية إلى شواطئ البحر الأبيض المتوسط في لبنان.



ثم توالى أنشطة المجموعة تنظر إلى أحسن ما في العالم من منتجات وتقنيات وتسعى إلى تقديمها في المملكة العربية وهي لا تكتفي بالصورة ولكنها تعطيها عمق الرؤية. وما زالت الرؤية مستمرة...

شعارها هو أن تتفوق غداً على ما أجدنا أداءه، وخطتها ثلاثية الأركان:

.. إقدام والتزام وعمل... وهي الثلاثية التي ستقود مسيرتنا في المستقبل مثلما أنارت دربنا في الماضي.

واليوم ونحن نحتفل بالذكرى الخمسين لتأسيس مجموعة العليان فإننا نجدد العهد...

لوطننا بأن نضع مصالحته دائماً فوق كل اعتبار.

ولمعللنا بأن نجعل رضاهم هدفنا الأول والدائم.

ولكل من يعمل معنا بأن نسعى إلى أن تتفوق غداً على ما أجدنا أداءه اليوم.



العليان

■ نيويورك

■ لندن

■ أثينا

■ جدة

■ الخبر

■ الرياض

زوروا موقعنا على شبكة الانترنت: www.olayangroup.com



التوقيع بين ماهر النويصر وروبرت ملير



عبد السلام
المعوضي

شركة الثقة للإستثمارات الأردنية

من المفترض أن ينتهي في 11 حزيران/ يونيو الجاري الإكتتاب العام بـ 8 ملايين سهم من أسهم شركة الثقة للإستثمارات الأردنية، «جوردفست» التي أطلقتها الشركة الخليجية الدولية للإستثمار برئاسة السيد عبد السلام المعوضي وبيت الثقة للإستثمارات المالية برئاسة د. محمد سعيد النابلسي.

ورأس مال الشركة 20 مليون دينار أردني (28 مليون دولار) مدفوع بالكامل، وستكون أكبر شركة خدمات مالية وإستثمارية في الأردن. واكتسبت الشركة الخليجية الدولية للإستثمار بنسبة 10 في المئة من رأس مال «جوردفست» إلى جانب عدد من المساهمين العرب والأجانب من مؤسسات وأفراد.

ومن المتوقع أن ينتخب د. محمد سعيد النابلسي ونسأً مجلس الإدارة ومديراً عاماً للشركة التي يتوقع أن يتم إنشائها خلال حزيران/ يونيو الجاري.

«أخوان التجارية» وكيلة طومسون للترفيه

جان دوليه وحشد من رجال الأعمال والإعلام والصحافة.

كما أكد السيد دوليه رغبة الشركات الفرنسية في توسيع نطاق ومجالات إستثماراتها في السوق السعودية بحيث تشمل العديد من المنتجات الفرنسية، وفي رفع التبادل التجاري بين البلدين.

تعتبر شركة أخوان من الشركات الكبرى الرائدة في مجال مدن الترفيه والألعاب، ولها عدد من المراكز المنتشرة في مدن المملكة الكبرى، كذلك في تونس وفي دمشق، كما تخطط لإقامة مدن ترفيهية أخرى داخل المملكة في العالم العربي.

وقّع ماهر النويصر نائب المدير العام لشركة أخوان التجارية السعودية، عقداً مع روبرت ملير مدير مبيعات الشرق الأوسط في شركة طومسون الفرنسية للترفيه، حصلت بموجبها الشركة السعودية على الوكالة الحصرية.

وأكد النويصر أن شركته تتطلع إلى تسويق أحدث منتجات طومسون في مجال الألعاب الإلكترونية الترفيهية إلى أسواق المنطقة الخليجية والشرق الأوسط.

حضر توقيع العقد فصيل عام فرنسا في جدة السيد أزواو والمستشار التجاري

شركة «أنظمة الخليج للطاقة»

للفكرة في مناطق عدة وقاموا بزيارات ميدانية إلى الولايات المتحدة وفرنسا للإطلاع على أنظمة مماثلة أثناء العمل، وخرج المهندسون بقناعة أن فوائد النظام العام بحرق الغاز تقتصر على القوات المسلحة لدولة الإمارات وحسب بل تساهم أيضاً في دعم سياسات ترشيد استهلاك الكهرباء.

وتتميز البنيات التي وقع عليها الاختيار لتطبيق أول مشروع لنظام تبريد المناطق في مدينة زايد العسكرية بكبر حجمها، وبإلتالي، فإن تكلفة تبريدها صيفا بوسائل التكييف التقليدية تعتبر عالية.

والتبريد المركزي للمناطق هو عبارة عن أنظمة يتم للتخطيط لها لتستخدم في منطقة الخليج، وتقوم على توزيع مياه باردة من وحدة مركزية إلى بنايات عدة عبر شبكة من الأنابيب. وفي المناطق الباردة يستخدم النظام لتوزيع البخار أو المياه الحارة لتدفئة منطقة ما، وفي كلا النظامين تنفقي ضرورة وجود غلايات أو وحدات تبريد متفرقة في كل مبنى. وتستخدم أنظمة الطاقة المركزية للمناطق مصادر تتنوع من الوقود الأحفوري (النفط والغاز والفحم) إلى مصادر الطاقة للتجديدة والحرارة المهدرة.

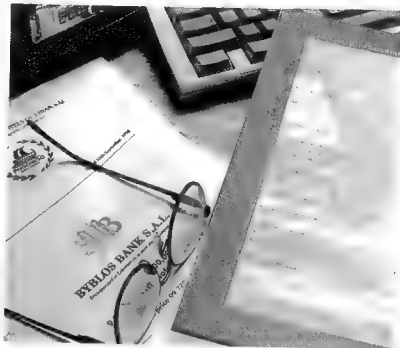
شركة «أنظمة الخليج للطاقة» GES، التي أسسها مكتب برنامج المبادلة (أوفست) في أبو ظبي، أدخلت تكنولوجيا جديدة إلى المنطقة عرفت بنظام التبريد المركزي للمناطق.

فقد أعلن عن مشروع ضخم لتوفير الطاقة يقوم على إستخدام الغاز الطبيعي للتبريد محلياً بدلاً من الكهرباء بواسطة تكنولوجيا متقدمة. ويهدف المشروع إلى تزويد مجموعة من المباني في مجمع مدينة زايد العسكرية بطاقة فاعلة وتبريد بتكلفة منخفضة. ويعتمد النظام إستخدام مياه باردة تنقل عبر أنابيب من محطة مركزية تعمل بالغاز الطبيعي. وتمخّضت بحوث مكلفة أجراها مهندسون في مديرية الأشغال العسكرية بالتعاون مع شركة «أنظمة الخليج للطاقة» GES.

ويلقي نظام «التبريد المركزي للمناطق» عبئاً الحادة إلى وضع معدات تبريد منفصلة عالية التكلفة لكل بناية بمقرها، ويتضمن النظام تكنولوجيا متطورة تتيح وسيلة اقتصادية لتكييف الهواء للمباني التجارية والصناعية والسكنية والمؤسسات والبناني العسكرية في العالم.

وأجرى المهندسون المشاركون في مشروع أبو ظبي دراسة

Committed to Excellence



LEBANON INVEST S.A.L.

is a financial services and securities trading firm that specializes in:

- Corporate Finance • Mergers and Acquisitions
- Project and Structured Finance • Asset Management
- Institutional Equity and Fixed Income Sales and Trading
- Private Client Services • Placement and Syndication
- Equity and Fixed Income Research



LEBANON INVEST S.A.L.

For further details, please contact, Tel: (961)(1) 340812 - Facsimile: (961)(1) 340813

المؤتمر السنوي الرابع لـ الحريري رئيساً فخرياً



1000 شاركوا في جلسة الافتتاح

إخراج أموالهم، لكنني أعتقد أن هذا الأمر ينبغي أن يُوجَّه إلى القادة السياسيين في العالم العربي، وليس إلى المستثمرين. فالمستثمر في جميع أنحاء العالم معروف عنه أنه يبحث عن فرص أفضل للاستثمار وعن منافع أكثر أمناً، والكثير من الدول العربية التي هي في حاجة إلى استثمارات، ترى أن الاستثمارات تتعبد عنها لعدم شعور المستثمر بالأمان أو بسبب الأنظمة للعقدة. أعتقد أن مؤتمرهم هذا يستطيع الاقتراح على السياسيين مجموعة من الآليات

إزالة العوائق الأمر الأول يتعلّق بالمخاطر السياسية التي تواجه الاستثمار في الأسواق العربية، والتعقيدات الموجودة في معظم الدول العربية. هذا الأمر يتم طرحه في المؤتمرات وفي لقاءات المسؤولين ورجال الأعمال. هناك نوايا طيبة لكن يبقى الكثير من التعقيدات التي تجعل المستثمرين يرحلون عن الاستثمار في الأسواق العربية بصفة عامة، فتدّرجه الأموال العربية إلى الخارج. «طبعاً ثمة من يلوم أصحاب الأموال على

من قصر الأونيسكو، ومن قاعته الإعمار، إنطلق هذا العام المؤتمر الرابع لأسواق رأس المال العربية الذي تنظمه «الإقتصاد والأعمال» بالإشتراك مع مصرف لبنان، وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية IFC التابعة للبنك الدولي.

الجلسة الافتتاحية في قصر الأونيسكو إنعقدت برعاية وحضور رئيس مجلس الوزراء اللبناني السيد رفيق الحريري، وحضرها نحو 1000 شخص يتقدمهم معظم وزراء المال العرب وعدد من محافظي البنوك المركزية العربية، إضافة إلى أعضاء السلك الدبلوماسي العربي في بيروت وعدد من السفراء الأجانب المعتمدين في لبنان. وشارك في الافتتاح إضافة إلى الأعضاء المشاركين في المؤتمر، ووزراء ونواب لبيانيون وحشد من رجال الأعمال والمال والإقتصاد يتقدمهم رؤساء الهيئات الاقتصادية والمهنية.

بعد النشيد الوطني وتعريف من الزميل بهيج ابو غانم، تعاقب على الكلام السادة: رئيس تحرير مجلة «الإقتصاد والأعمال»، رؤوف ابو زكي، رئيس جمعية مصارف لبنان فريد روفاليل، حاكم مصرف لبنان رياض سلامة، رئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري، وجاءت الكلمات متكاملة وطُرحت عناوين أساسية للمرحلة الراهنة لبيانياً وعربياً، وعلى المستويين الاستثماري والإقتصادي.

الرئيس الحريري

افتتح المؤتمر رئيس مجلس الوزراء السيد رفيق الحريري بكلمة مرتجلة حيث خاطب المؤتمرين قائلاً:

أعتقد أن هناك أمرين من المفيد التركيز عليهما بعدما سمعت ممن سبقني عن الأوضاع الاقتصادية والاستثمارية في لبنان.

السودان والسؤال المالي العربي المؤتمر - القدس

وتداعيات هذا الإحتلال، والكل يعلم أن إسرائيل بدأت تتحدث عن القرار 425 وأنها تريد الانسحاب من لبنان، لكنها وضعت مجموعة من الشروط التي لا يستطيع لبنان القبول بها. وما أود قوله أن إسرائيل الآن تتخبط بين الجنوب اللبناني والساحة الفلسطينية، وما لم تترك إسرائيل أن عليها أن تخصص للقرارات الدولية فإنها لن تجد حلاً لمشاكلها.

وهذا أكثر ما قلته العام الماضي، أن هذا الأمر يخص إسرائيل وأن كان يضربنا بشكل جزئي، فهل علينا نحن العرب في لبنان وفي جميع الدول العربية أن ننتظر ماذا ستفعله إسرائيل؟ أم علينا أن نسيو قدماً في تنمية مواردها وبلادنا وتطوير اقتصاداتنا؟ أنا أعتقد أن ما نريده إسرائيل هو أن تبقى دائماً في حال الإنتظار. ننتظر الحل العادل والشامل، يعني ننتظر القرار الإسرائيلي، وهذا أمر قديمي وقد لا يأتي، ننتظر الإنتخابات الإسرائيلية المقبلة، ننتظر رئيس الوزراء الإسرائيلي، هل حكمه الليكود، سيمضي أم أن حكمه «العمال» سيهزم؟ في أي حال من الأحوال وبأي صورة من الصور يجب أن لا تربط الأمة العربية مصيرها بالقرارات الإسرائيلية. من وجهة نظرنا، علينا أن نرسم حياتنا ومستقبلنا ومستقبل أجيالنا، على أساس أن إسرائيل إذا أرادت السلام فالعرب هم من دعائه، وإذا أرادت الإستمرار في هذا الوضع فالعرب سيستمرون في تطوير إقتصاداتهم والإنتفتاح على بعضهم البعض وتطوير أنظمتهم لتفقد البلاد العربية فعلاً تحتل المكان اللائق لها في العالم.

الانسحاب بلا شروط

هذا الأمر ابركناه في لبنان وهذا هو السبيل الذي سلكناه، من أجل ذلك لم ننتظر حل أزمة الشرق الأوسط حتى دبنى البنية التحتية وحقق نهوض بإقتصادنا ونقوم بما قمنا به، نستمر في هذا العمل، ولا نستمر في القول أن على إسرائيل أن تنسحب من الأراضي اللبنانية من دون قيد أو شرط. وفي الوقت نفسه، لبنان جزء من هذه الأمة وهو مستعد للدخول في عملية السلام الشامل مع جميع الدول العربية.

رياض سلامة

وكان تحدث قبل ذلك حاكم مصرف لبنان السيد رياض سلامة الذي ركب



485 شاركوا في جلسات العمل

اليها إلا من خلال الشعور بالأمان. أن ذلك يشكل واجباً على القادة العرب، لكن للقطاع الخاص دور متمم ويات يؤثر بشكل أو بآخر على القرارات السياسية، وهو يستطيع أن يلعب دوراً حاسماً في تشجيع السياسيين على إتخاذ القرارات المناسبة لإزالة العوائق وسن القوانين والتشريعات التي تشجع المستثمرين.

أما الأمر الثاني فيتعلق بالمخاطر السياسية. وهذه المخاطر التي تواجهها في لبنان تتعلق بالإحتلال الإسرائيلي للجنوب

والمقترحات التي تفيد القادة لإتخاذ القرارات المناسبة بغية تسهيل عملية الإستثمار من جهة، وتخفيف المخاطر حتى يصبح الإستثمار مجزياً فتتحول رؤوس الأموال العربية من الخارج إلى الداخل العربي. أنها مهمة أساسية يستفيد منها المال العربي والمستثمر العربي، والدول العربية.

هناك كثير من الأوجه الإستثمارية التي تحتاج إلى أموال طائلة، فتورة الإتصالات على سبيل المثال تحتاج إلى أموال ولها مردود عال جداً، لكن رؤوس الأموال لا تأتي



مصري: الرئيس المصري للمؤتمر

بجميع ضيوفنا الكرام الذين يشاركون في المؤتمر الرابع لأسواق رأس المال العربية، الذي تنأبر على تنظيمه بكفاءة ونجاح مجموعة «الإقتصاد والأعمال».

القطاع المصرفي

أين هو اليوم قطاعنا المصرفي في مسيرة الأعمار والتنمية الحاصلة؟ تفت مؤسساتنا المصرفية على أرضية صلبة، قوامها إطار تشريعي متطور، وموارد بشرية شابة جامعية ومؤهلة، وشبكة من العلاقات والفروع يميّزها وادج مصري عربي واجنبي ملحوظ في الداخل، وحضور مصرفي لبناني في بعض الأسواق الخارجية.

تنمو مصارفنا بخطى ثابتة، متكيفة مع حاجات السوق المحلية من جهة، ومع تطوّر النشاط المصرفي الحالي من جهة أخرى، علماً أن هذا التطور الحالي يتحيز أكثر فأكثرت بتتوّع الخدمات والهن المصرفية، والإنترنام بمقاييس عالية في الكفاءة والملاءة كما هي الأداء والإدارة، والسعي نحو الحجم الأكبر، عن طريق الدمج أو غيره من البدائل.

وبالفعل، تبلغ حالياً قيمة الأموال الخاصة بالمصارف اللبنانية بمليارين ومئة مليون دولار أميركي، أي حوالي 15 مرة قيمتها في نهاية العام 1992 وبالمقابلة 144 مليون دولار. وتخطى معدل ملاءة مصارفنا مقاساً بـ «بيلاس ديال»، نسبة 15 في المئة في نهاية 1997. كما تفوق نسبة السيولة في القطاع المصرفي اللبناني نسبة 60 في المئة.

وشهدنا في السنتين الماضيتين عمليات دمج وشراء فروع طاولت سبعة مصارف، كما شهدنا أيضاً عمليات توسيع قاعدة المساهمين، إما عن طريق بورتو أو عن طريق إصدار ايصالات ايداع عمومية GDR في الأسواق الخارجية، بغت قيمة الإصدارات حتى الآن من قبل ثلاثة مصارف 280 مليون دولار أميركي، وتنتهيا ثلاثة مصارف أخرى لإصدارات مماثلة.

وتراقب هذه العمليات مع نمو كبير في الودائع، حيث تبلغ قيمتها حالياً ما يقارب من 28 مليار دولار أميركي، أي زيادة قدرها سبع مرات من نهاية العام 1992. كما أنها سيج امتعت مع نمو في التوظيفات التي بلغت قيمتها في نهاية شهر آذار/مارس من العام الجاري 11 مليار دولار للقطاع الخاص، علماً أنها لم تكن تتجاوز 2.6 مليار دولار لخمس

ثقة ودعم لإعادة بناء لبنان، مع التأكيد على أهمية الإستقرار النقدي في هذه المرحلة وبسبب كل ذلك، ومع تراجع التوترو السياسي، أصبح الدولار معروضاً في الأسواق اللبنانية، وقد تدخل مصرف لبنان شارباً فتراجع سعر الدولار إلى الحد الأدنى من هامش تدخل البنك المركزي.

كما إرتفع الطلب على سندات الخزينة في الأسواق الثانوية، وعدنا لنفس مشاركة المؤسسات غير المالية. كما لسننا توازنات في ميزان المدفوعات، ونحن نتوقع فائضاً لهذا العام بين 400 و500 مليون دولار أميركي، كما نتوقع نسب نمو تقارب 5 في المئة ونسب تضخم أقل من 7 في المئة.

تؤايت السياسة النقدية

أمام هذه الوقائع، لا بدّ من أن نؤكد على توجهاتنا الأساسية في سياستنا النقدية، ومنها:

– إلتزام الإستقرار في سعر صرف الليرة والعمل على تحسين تدريجي بهدف لجم التضخم، وتأمين الأجواء اللازمة لنمو إقتصادي نوعي وإستقرار إجتماعي

– العمل على تخفيض الفوائد على السندات التي نطرحها في السوق الثانوية، ومتابعة العمل على تقوية القطاع المصرفي من خلال قرارات تشدّد على تحصين الأموال الخاصة، ومن خلال إستعادتنا للدشم للنسامة في تمويل عمليات الدمج.

– التأكيد على أهمية تحسين الأداء الإداري من خلال إعتماد ميزانيات شفافة ورقابة داخلية فعالة في المؤسسات المصرفية.

فريد روفائيل

وسبق حاكم مصرف لبنان، ورئيس جمعية مصارف لبنان السيد فريد روفائيل الذي ألقى كلمة إستهلها بالآتي:

يسعدني، بإسمي وأسم جمعية مصارف لبنان، أن أرحب أشد الترحيب

بالمؤتمرين وأثنى على جهود الإقتصاد والأعمال، التي تستحق كل تشجيع للإستمرار في هذا المسار، وقال:

ينعقد المؤتمر الرابع لأسواق رأس المال العربية في ظل الأزمة التي شهدتها الأسواق الآسيوية، والتي أظهرت بوضوح الإرتباط الوثيق بين إستقرار العملات وقوة القطاعين المصرفي والمالي، وتأثير هذين القطاعين على أسواق رأس المال.

الليرة أمام محطات

لقد كانت آثار هذه الأزمة محدودة في لبنان بسبب إلتزام سياسة نقدية واضحة هدفها الأساسي ثبات سعر الصرف وقوة القطاع المصرفي، ومنذ تموز/يوليو 1997، تعثرت الليرة اللبنانية محطاً عدة منها: إنسحاب المستثمرين الدوليين بسبب الأزمة الآسيوية، إرتفاع غير متوقع في عجز الموازنة، التجاذبات السياسية، تقارير دولية ودراسات محلية تناولت سلبياً الوضع الإقتصادي والوضع المالي والنقدي.

إن تجاوز الليرة هذه المحطات يعود إلى أسباب عدة أهمها:

1 – إقرار مشروع موازنة للعام 1998 يشير إلى إنخفاض نسبة العجز مقارنة بالناتج المحلي من 22 في المئة العام 1997 إلى 13 في المئة العام 1998 وبالفعل، بدأنا لنفس التقلص في العجز من خلال نتائج الفصل الأول، حيث تراجع العجز في المائتين وبنسبة 50 في المئة عما كان عليه في الفصل الأول من العام 1997.

2 – نجاح عمليات التلافيضة في السندات «سواب» (Swaps) إذ تحوّل ولغاية الآن نحو 3500 مليار ليرة من سندات وودائع قصيرة الأجل إلى سندات ترواج أجالها بين عام وعامين، ولذا إنخفضت كمية السيولة الجاهزة جذرياً.

3 – نجاح لبنان في إصدار مليار دولار أميركي في أسواق «اليوروبوند»، مما يؤكد على إمكانات لبنان في تمويل حاجاته دون اللجوء إلى تدابير تؤثر سلباً على الإقتصاد، كرفع الفوائد. وهذا النجاح يشير أيضاً إلى ثقة الأسواق بمستقبل لبنان المالي، على الرغم من تقارير المؤسسات الدولية التي سبق هذا الإصدار.

4 – الودعة السعودية والودعة الكويتية والودعة الإماراتية كانت عناوين

بيت اسكوتس
مطعم اسكوتس

عطلات الصيد الرائعة طيلة ايام الاسبوع

دولار أمريكي			
\$ ٥٣	■	\$ ١١٩	▲
\$ ٦١	●	\$ ١٣٣	▲
\$ ٧٣	●	\$ ١٥٠	▲
\$ ٨٣	■	\$ ١٦٨	▲
\$ ٩٢	■	\$ ١٩٢	◆
\$ ١٠٤	■	\$ ٢٢٥	◆

تبدأ من

للغرفة الواحدة في الليلة
شاملة وجبة الإفطار
لشخصين بالغين
ولطفلين

الفردقة
ساحة

ينبع

الكويت

البحرين

الرياض

أبوظبي

دبي

مسقط

بجرا

صلالة

يمكنك الاستفادة بعروض مغرية ماثلة في كل من البلدان التالية:

- اندورا، ▲ النمسا إبتداء من ■، بلجيكا إبتداء من ●، جمهورية التشيك ▲، فنلندا ■، فرنسا إبتداء من ●، ألمانيا إبتداء من ●، اليونان ▲، أيرلندا إبتداء من ▲، إيطاليا إبتداء من ■، كينيا ▲، مالطا ▲، المغرب ▲، بولندا ▲، البرتغال إبتداء من ●، رومانيا ●، سلوفاكيا ■، اسبانيا إبتداء من ●، سويسرا إبتداء من ■، هولندا إبتداء من ●، تركيا إبتداء من ▲، المملكة المتحدة إبتداء من ●.



Holiday Inn

Holiday Inn
Resort

Holiday Inn
Garden Court*

Holiday Inn
EXPRESS*

لشخصين بالغين وبرفتهم طفلين في سن ١٢ سنة أو دون مشاركان ويهم العزبة يحصلون على وجبة إفطار مجانية ومن الأمور الرئيسية للزائدين حصول الأطفال على وجبة مجانية من قائمة طعام الأطفال خلال وجبة الفداء والمشاء برفقة ذويهم، تسري هذه الاسعار في فنادق هوليدي هوسبيتاليتي في ايام الجمع، ايام السبت والاحد من ١ مارس وحتى ٣٠ سبتمبر ١٩٩٨ وعروض مشابهة قد تعرض في وسط الاسبوع يعتمد الحجز على توفر الغرف الخصصة لهذا العرض، تدفع الاسعار بالعملة المحلية تحدد اسعار الدولار بأعلى قيمة لأسعار لعملة المحلية هوليدي هوسبيتاليتي غير مسؤولة عن تحديد الاسعار في تبديل العملات، لأزيد من المعلومات عن شروط وقواعد ووك اندر بلاس يرجى مراجعة الكتيب الخاص بنا.

للحجز الرجاء الاتصال من المدن التالية:



رؤفيا، هذ ملك للصارت



سلامة توابات السبسة الفطدية

أعوام خلت.

وفي السياق ذاته، سجّل اللزود إلى الوجودات إرتفاعاً من 0.7 في المئة إلى 1.3 في المئة ما بين 1992 و 1997. كما سجّل اللزود إلى الأموال الخاصة 33 في المئة مقابل 29 في المئة خلال الفقرة ذاتها، على الرغم من كون الوجودات قد تضاعفت أكثر من 3 مرات.

وتعود هذه الربيحية في للمصارف اللبناينة إلى ثلاث مجموعات رئيسية من العوامل:

أولاً، أداء الإدارة، وقد إنخفضت نظقات التشغيل، في ما عدا كلفة العاملمين، من 34 في المئة إلى 28 في المئة من الناتج المالي الصافي للمصارف.

ثانياً، نوعية محافظ الاقراض، وقد تراجعت المؤونات المكنزة للقرض المشكوك في تحصيلها من 27 إلى 17 في المئة من الناتج المالي الصافي.

ثالثاً، توسع اللزودات في الخدمات وتنويعها، وقد أذادت حصة العمولات في الناتج المالي الصافي.

سوق مالية

إلى هذه الإنجازات، نشهد نشوء سوق مالية جديدة في بيروت، تقوم على تشريعات ومؤسسات وأدوات، وتساهم في تطويرها إلى جانب الدولة اللبناينة، المصارف والشركات المالية. وتبلغ قيمة الأوراق المالية اللبناينة في القطاعين العام والخاص المتداول في السوق اللبناينة وفي الأسواق الخارجية ما يعادل 19 مليار دولار. أما بالنسبة للأوراق المالية التي أصدرتها تسعة مصارف في لبنان والمتداولة عالياً، فقد بلغت مليار و 315 مليون دولار، منها 675 مليوناً بشكل شهادات ايداع دولية CD'S و 360 مليون دولار بشكل سندات دولية Eurobonds، و 280 مليون دولار GDR، كما سبقت الإشارة.

أما قيمة الأسهم المدرجة في بورصة بيروت والعائدة لشركات مساهمة لبناينة

دون شك، حركة الإستثمارات في بلدنا حيث تتوفر فرص كثيرة للتوظيف في مختلف القطاعات الإنتاجية. ولا حاجة للتذكير هنا بخصوص النشأ الإستمثاري في لبنان، فحرية التداول والتحويل وحرمة الملكية الشخصية والتشريعات الضريبية الغفيرة، وإتباع نظم محاسبية ومراقبة حديثة وإستقرار التشريع بشكل عام، والمؤهلات والكفاءات البشرية في مختلف الإختصاصات، مع الرغبة الدائمة في التطوير نحو تحفيز الإستثمار والإنتاج، والإنتفاع نحو العالم الخارجي. إن هذه الخصائص تجعل من بيروت مركزاً مؤهلاً ليس فقط لتضجيع الإستثمارات في لبنان، وإنما أيضاً لإنتلاق الإستثمارات إلى باقي الدول العربية. فالمصارف اللبناينة تتأهل كما ترون لوكالة حركة رجال الأعمال العرب في مختلف خياراتهم الإستثمارية.

وأخيراً، فإن العملة وإنتفاع الأسواق المالية وإشتداد المنافسة تدعونا، نحن رجال الأعمال، إلى السعي إلى إنتفاع أسواقنا العربية وإزالة العواجز والعوائق القانونية في ما بينها، إيماناً بأن هذا الإنتفاع يشكل الإطار الأساسي لمواجهة التحديات الخارجية وتأمين الشروط

ومنها بعض المصارف اللبناينة، فقد تخفّط قيمتها السوقية في نهاية آذار/ مارس من العام الجاري 3 مليارات و 200 مليون دولار. وأصغرت الدولة حتى الآن سندات تزيد قيمتها عن ملياري دولار أميركي بشكل سندات دولية Eurobonds، عدا ما يزيد عما يعادل 12 مليار دولار بشكل سندات خزينة بالليزرة اللبناينة. ومن المعلوم، أن الدولة تنهتياً لإصدار جديد بقيمة مليار دولار بشكل سندات دولية Eurobonds، بالإضافة إلى ما تنهتياً له من إصدارات، مؤسسات القطاع الخاص ومنها للمصارف وبعض الشركات الصناعية وغيرها.

ليست هذه الإنجازات وليدة الصدفة، إنما تحصل بفعل الثقة التي توابك مسيرة الإعمار عندنا وبفضل التشريعات المالية والتقنية للتطورة، وبفضل السياسة الحكيمة التي ينتهجها مصرف لبنان، وأيضاً بفضل الأداء البشري ومميزات العمل المصرفي المعروفة في لبنان، حيث ساهم كل ذلك ويساهم بحجب منخربات اللبنانيين المقيمين وغير المقيمين، وكذلك للرساميل العربية والأجنبية.

أما بشأن الإستثمار في لبنان، فإنكم بحكم موقعكم ومسؤولياتكم تتابعون، من





أبو زكي، إلى المؤتمر الخامس

الحقيقية للإنماء في مختلف البلاد العربية

رؤوف أبو زكي

وكان استهل الجلسة الافتتاحية ورئيس تحرير «الاقتصاد والاعمال» الزميل رؤوف أبو زكي فقال:

أشكر لكم حضوركم ومشاركتكم لنا إعمال للمؤتمر السنوي الرابع لأسواق رأس المال العربية، ونأمل أن توفر لكم أوراق العمل والنقاشات صورة عن واقع الإنجازات صناعة المال العربية، على أعتاب القرن الواحد والعشرين. هذا القرن الذي يجابهنا بتحديات كبرى ويختبر قدراتنا كجتمعات نامية على مجارة التطور.

تطور المؤتمر

بهم أطلقنا الدعوة إلى أول مؤتمر لأسواق رأس المال العربية قبل أربع سنوات، كانت البورصات العربية في وضع ماض، لكننا بحسب للتابع القميص أدركنا أهمية الاهتمام بالطائرة ورعايتها منذ البدء. وما نحن اليوم نمقد مؤتمراً الرابع على خلفية تحولات مذهلة في تلك الأسواق شهدت نموها المتسارع سواء من حيث حجمها أم دورها للزيادة في تمويل المشاريع أم التحسن للرد في ألياتها وترابطها وشافيتها التعامل فيها، بل أننا شهدنا إنفتاحاً متزايداً لهذه السوق على الأسواق الدولية، بل إنفتاحاً من العالم والصارف الدولية على أسواقنا الناشئة والتي باتت إصداراتها تتداول أكثر فأكبر عالمياً، وهو تطور يرتب علينا مسؤوليات كبيرة. أقول مسؤوليات كبيرة في إشارة واضحة إلى ما حصل في الأسواق الامموية، وما حصل قبلها في المكسيك، حيث أثبتت التجربة أن الاستثمارات قصيرة الأجل في الأسهم أو السندات هي نعمة موقته قد تتحول في أية لحظة إلى نقمة عند أول بادرة زعر أو تبدل في مزاج اللاعبيين الكبار، أي أن لهم دور في استقطاب الاستثمارات المباشرة وليس فقط الاستثمارات الورقية. ومن أجل ذلك لا بد من تعميق عمليات الإصلاح والخصخصة، ولا بد أيضاً من الشفافية والحكم النظيف والديمقراطية السياسية وكل هذه هي للنمو الاقتصادي بمثابة الأوكسجين والغذاء والدم للجسد. وقد أثبتت التجربة الآسيوية أن النمو الاقتصادي يمكن أن يتنكس في أي

والتحاور وتبادل الخبرات والتجارب على المستوى القيادي الخاص والرسمي وفي قطاعات الأعمال المختلفة. ونحن بدورنا سنرد على المزيد من الثقة والتأييد بمزيد من العمل والخدمة آمين أن نوثقي بالمناسبة إلى مستوى التحديات التي تواجهنا جميعاً.

أود بهذه المناسبة أن أتوجه بالشكر الخاص إلى الرئيس وغيق الحريري الذي أعطت رعايته المباشرة لهذا المؤتمر ومشاركتة الفعالة في أعماله رعاية وحضوراً وحواراً مع المؤتمرين وإحفاً بهم وزناً أكبر للمناسبة، وسامته بالتالي في تكريمه كمؤسسة جديّة وذات دور مهم في استشراف المستقبل.

ولهذا وإقراراً بالواقع فإننا ندعو ومن على منبر المناسبة نفسها الرئيس الحريري ليكون رئيساً فخرياً لهذا المؤتمر المؤسسة ونأمل منه شريفة بقبول هذا الدور ولا نقول الصفة لأن الرئيس الحريري ليس في حاجة إلى الثقاب بقدر ما أن البلد نفسه في حاجة إلى الأدوار العديدة التي يضطلع بها.

إننا نشكر السادة الوزراء والمحافظين العرب من حرصوا على مشاركتنا في المؤتمر. كما نشكر قيادة مصرف لبنان وعلى رأسها الحاكم رياض سلامة الذي أثبت أنه على مستوى المرحلة والتجدي وقبادة جمعية مصارف لبنان وعلى رأسها الصديق فريد زويلي ومؤسسة التمويل الدولية التعاونية بإستمرار. والشكر موصول للمؤسسات الراعية والتي كان ولا يزال لها الدور الأساسي في دعم المؤتمر وتوفير مقومات إستمراره.

11 جلسة عمل

نُحْتَمِلُ للمؤتمرون في اليوم التالي (8 أيار/مايو 1998) إلى فندق السمرلند، حيث انعقدت جلسات العمل الـ 11 على مدى يومين، واختتمت بجلسة حوار مفتوح أجزأها الرئيس ورئيس القميص الحريري مع المشاركين. إستمرت ساعتين وتناولت قضايا إقليمية وعربية في مجالات الإقتصاد اللبناني والضرر والاعمال. ولقد شارك في المؤتمر نحو 485 شخصاً يمثلون أكثر من 21 بلداً، مما أعطى المؤتمر، وبصورة أكثر تأكيداً وضوحاً الطابع العربي - الدولي لهذا اللقاء. ■

وقت ما لم يواكبه إنفتاح إجتماعي وتدمعه بينة سياسية سليمة. أعود إلى القول أن مؤتمراً هذا يكتسب عاماً بعد عام أهمية أكبر لأن موضوعه بالذات يكر بإستمرار ولأن ما كان طرماً نظرياً قبل أعوام أصبح اليوم قضايا الجورية ومشكلاتها وموضوعاً للممارسين وأقطاب السوق.

لكل ذلك، ليس من قبيل الصدفة أن يكون المؤتمر قد إستمر وأن تكون نوعية وطبيعة الحضور والتكلمين قد تطورت بموازاة التطور الحاصل في أسواق رأس المال العربية. ونحن نلاحظ هذه السنة مثلاً أهمية أكبر من السابق للمشاركين والتكلمين في الأسواق العربية الناشئة مثل مصر والجزيرة. كما نلاحظ للمشاركة للزيادة من الخبراء الدوليين والذين نجد عدداً وأقراً منهم بين المتكلمين هذا العام.

المؤسسة - المؤسسة

لقد طالب الصديق الأستاذ عبد اللطيف العمدة العام الماضي بأن يتحول هذا المؤتمر إلى ما سماه «دافوس العربية» إشارة إلى المنتدى الإقتصادي العالمي الذي يعقد سنوياً في دافوس - سويسرا ويحضره العديد من القياديين ورجال الأعمال. وإن نقتر هذه الدعوة، نرى فيها أيضاً إشارة إلى تحول المؤتمر إلى ما يشبه المؤسسة بتنظيمه ومواظبة المشاركين فيه والدور الخاص الذي بات منطوقاً به كإطار عرض للتلاقي

ملف خاص

يصدر في تموز/يوليو المقبل ملف خاص لتغطية وقائع المؤتمر السنوي الرابع لأسواق رأس المال العربية. وتشمل التغطية ملخصات عن جلسات العمل وأبرز للدخلات، فضلاً عن النشاطات الأخرى التي صاحبت المؤتمر.



الرئيس العربي يتوسط قادة الهيئات المالية

الاجتماع السنوي الـ 27 للهيئات المالية العربية مشاركة قياسية

إعادة نظر ضرائبية

في الجلسة الافتتاحية لإجتماع الهيئات المالية التي إنعقدت بدعائية وحضور رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري، تحدث رئيس الدورة وزير مالية البحرين إبراهيم عبد الكريم مشيراً إلى أنه بهذه الدورة تكون هيئتنا المالية العربية قد قضت نحو ربع قرن في خدمة العمل الإقتصادي العربي المشترك. وإننا كوزراء المال والإقتصاد مطالبون بأن نسامم في إعادة التوازن في الليزانيات من أجل تحرير مزيد من الموارد لمساهمة القطاع الخاص معنا في عمليات التطوير والتنمية. وأشار إلى أن عمليات الخصخصة يجب ألا تقتصر على المرافق العامة فقط، بل أن قطاعات الخدمات الإجتماعية كالتلّعليم والتدريب والصحة والإسكان يمكن أن تشملها مبادرات القطاع

الخاص. وفي مجال السياسة المالية قال عبد الكريم: «هناك الكثير ممن يعتقد أن الضرائب تعتبر الحل الأمثل لمطالبات النظام المالي وتحقيق توازن في الموازنات العامة، ومع أننا في دول مجلس التعاون نعمل في بيئة تكاد تكون فيها الضرائب معدومة، فإن هناك الآن أفكاراً كثيرة تتحدث عن أن إطلاق حرية النشاط الإقتصادي تمت متطلبات العولة وتحرير التجارة والخدمات والتعامل عبر الإنترنت سيطلب إعادة ترتيب أوضاع الضرائب في العالم، بحيث ستكون الحوافز الضريبية من أبرز السمات في عالم الألفية الثالثة».

وشدّد عبد الكريم على ضرورة تجنّب الضغوط التخضّعية مبدئياً تفاؤلاً حول إمكانات تنشيط التجارة البينية العربية.

بعد ربع قرن تقريباً، التقت مجدداً في بيروت الهيئات المالية العربية في دورتها الـ 27، بعد أن كانت الثّامّة في بيروت في العام 1974، في غياب هيئات منها لم تكن تأسست بعد.

والهيئات المالية الخمس (الصندوق العربي للإنماء الإقتصادي والإجتماعي، صندوق النقد العربي، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، المصرف العربي للتنمية الإقتصادية في أفريقيا، الهيئة العربية للإستثمار والإنماء الزراعي)، دشنت في إجتماعها في بيروت، كأول لقاء ذي طابع إقتصادي، القاعة الجديدة في قصر الأونيسكو الذي أعيد ترميمه ضمن مشاريع ورشة إعادة الإعمار والإنماء في لبنان.

شارك في هذه الإجتماعات نحو 320 مسؤولاً وخبيراً من الدول العربية كافة، وهو رقم قياسي لم تشهده الهيئات المالية في دوراتها السابقة، مما يشير إلى أن بيروت كانت ولا تزال تشكل عامل جذب وإستقطاب، وتقدم المشاركين وزراء المالية ومحافظ البنوك المركزية وقادة الهيئات المالية ومسؤولون كبار في وزارات عربية عدة.



الوفدان الكويتي والليبناني



يوسف الزراعي



أحمد العجل



جاسم الحادي



عبد اللطيف الحمد

الإنعاج الاقتصادي

ثم تحدث رئيس مجلس الوزراء السيد رفيق الحريري معتبراً أن إختيار لبنان مكاناً للإجماع شهادة لقيامه لبنان ودليل على أنه إستعداد عايقه ودوره في محيطه العربي.

وبعد أن أشار إلى توقيع لبنان على إتفاقية تيسير التجارة العربية والإنضمام إلى منظمة التجارة الدولية بصفة مراقب في مرحلة أولى قال: «نفاوض الاتحاد الأوروبي للإنضمام إلى الشراكة الأوروبية للتوسطية حتى لا نكون مهمشين أو منسيين، وذلك على الرغم من علمنا ومعرفتنا بأن في الإنطفاخ على الإقتصاد العالمي تضحيات اقتصادية لا يمكن أن نتخاها إلا بمزيد من التضامن العربي والعمل الدائب لتحقيق السوق العربية للمالومة.

وأضاف: «لذا، وفي ظل ما نشهده من أحداث عالمية تدفع نحو السرعة في تحقيق الإنعاج الاقتصادي العالمي، أعودكم إلى أن نعمل جميعاً لتكون هذه الإجماعات حافزاً لكل القوى الاقتصادية العربية لتحقيق المزيد من الإنعاج الاقتصادي العربي، واعتقد أنه لا يجوز لنا القفاز في هذا المجال، ونحن في عيشة إطلاق البهرور وما قد يستتبع ذلك من خطوات في أوروبا والعالم.

البرامج الإجتماعية

والتقى رئيس مجلس الإدارة المدير العام

للمصندوق العربي للإنعاج الاقتصادي والإجتماعي عبد اللطيف الحمد كلمة عرض فيها لنشاطات وإنجازات الصندوق منذ إنشائه في العام 1974 ثم قال:

«يبدو واضحاً أن الإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة سيتسبب في صعوبات جمة للعديد من القطاعات والمؤسسات في الدول العربية، إلا أن عدم الإنضمام سوف تترتب عليه صعوبات أكبر وقد أصبح إنعماج إقتصادياتنا في السوق العالمية ضرورياً لمواصلة مسيرة التنمية وتشغيل العمالة وتطوير التكنولوجيا. إن سياسة الإنعماج إن تكون ناجحة إقتصادياً ومقبولة إجتماعياً إلا إذا رافقتها برامج ومشاريع لتخفيف حدة الآثار السلبية للتوقعة في المدى القصير، وتعزيز قدرة المنافسة على المدى الطويل، وتقوية قدرة العرب التفاوضية أثناء الإنعماج في الإقتصاد العالمي.

وأشار الحمد إلى الآتي: «إن الصندوق سوف يقدم الدعم للصناديق الإجتماعية ومناخات الإسكان في دول عدة، كما سستزاد مساهمته في تمويل مشاريع الصحة والتربية والتعليم والتدريب والتكنولوجيا. وقد خصص لها 24 في المئة من مجمل قروضه لغنايته التامة بأهمية تطوير هذا القطاع العميري للتنمية المستقبيلة، إضافة إلى عنايته بمشاريع المياه والزراعة والصناعة والطرق

والكهرباء والإنصالات، وإهتمامه بتعزيز سبل التكامل العربي وتشجيع التجارة العربية البينية.

أولويات الزراعة

وعرض رئيس الهيئة العربية للإستثمار والإنماء الزراعي يوسف عبد اللطيف السركال لنشاط الهيئة المباشر وغير المباشر، وخلص إلى تحديد أولويات على الشكل الآتي:

1- الإستمرار في دراسة وتقييم الفرص الإستثمارية التي تتحقق مع الأسس والمعايير التي تضمنتها إستراتيجية الهيئة وبرنامج العمل للأعوام الخمسة 1997-2001 والمساهمة في التنفيذ والترويج للمشروعات التي يتم التحقق من جدواها.

2- التركيز على «سلع العجز» وعلى المساهمة في المشروعات التي تعاني من فجوات تمويلية والمشروعات القائمة التي تحتاج إلى إعادة تأهيل.

3- متابعة الأداء في شركات الهيئة المتعدرة وتقييم البرامج الإصلاحية الجارية تنفيذها وإقتراح البدائل المناسبة.

4- إيلاء المزيد من الرعاية والإهتمام لإستقطاب الفرص الإستثمارية المتفرقة من القطاع الخاص في الدول الأعضاء مع العمل على مراجعة السبلات التي أفردتها تجربة الهيئة.

مخصصات للرؤساء والمدراء العامين

البحرين وعضوية كل من:

د. إبراهيم العساف محافظ المملكة العربية السعودية. عبد الكريم حرساوي محافظ الجزائر، الشيخ الدكتور علي السلام الصباح محافظ دولة الكويت، محمد الفخوش محافظ تونس، وذلك للنظر في تعديل مخصصات للرؤساء والمدراء العامين/رؤساء مجالس الإدارة للمؤسسات المالية العربية وإختار ما تراه مناسباً في هذا الشأن. ثانياً: تحويل مجلس إدارة الصندوق العربي بتعديل هيكل رؤايت العاملين في الصندوق بما يسمح باستقطاب العناصر المتميزة اللازمة لأعماله.

أقر مجلس محافظي الصندوق العربي للإنعاج الاقتصادي والإجتماعي بهذا النظر في تعديل مخصصات للرؤساء والمدراء العامين/رؤساء مجالس الإدارة للمؤسسات المالية، وجاء في القرار الآتي:

بعد الإطلاع على الأداء المتميز للصندوق وحساباته الختامية، وفي ضوء الحاجة إلى تعديل مخصصات المدير العام/رئيس مجلس إدارة الصندوق العربي، وسلم الرواتب للمعالمين بالصندوق، وبالإشارة إلى التوصيات التي إلتخذتها اللجنة الوزارية للفقارة لرابعة رؤايت ومخصصات رؤساء المؤسسات المالية العربية والبنوك التقليدية في العام 1984، قرر:

أولاً: تشكيل لجنة برئاسة الأستاذ إبراهيم عبد الكريم محافظ دولة



مأمون إبراهيم حسن: «الخمس» الخامسة

لعل أبرز القرارات الصادرة عن الاجتماعات الـ 27 للهيئات المالية العربية، يتعدّل في تجديد ولاية المدير العام للمؤسسة العربية لضمان الإستثمار مأمون إبراهيم حسن ونائبه السيد جمعة سعيد جمعة لولاية خامسة.

ويأتي قرار التجديد بمثابة وسام جديد لمدير عام المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، إذ يندرس سؤال في مؤسسة عامة أن يبقى 20 عاماً ولا تتأكّد السلطة التي يمارسها، ولا تقاتل منه.

وعلى الرغم من أن التجديد للولاية الخامسة جاء مشروطاً بأنه الآخر، فإن ذلك لا يقلل أبداً من أهمية الخطوة التي لا يمكن إلا أن تعني تجديد ثقة بالرجل، كما تحتفظ عملية التجديد بأهميتها وإبعادها، على الرغم من أشير في سياقها عن دعوة قيادة المؤسسة إلى تقديم رؤى جديدة ووضع استراتيجية للمرحلة المقبلة، فمثل هذه الرؤى والاستراتيجيات هي من طبيعة عمل المؤسسات، وليس حصراً في المؤسسة العربية لضمان الإستثمار.

مأمون إبراهيم حسن، الرجل الهادئ الذي يليقونه بـ «السوداني المحافظ والمتحفّظ» رجل يستحقّ التجديد ويكفي الرجل فخراً، أن كل الملاحظات التي أديرت حول عمل المؤسسة تناولت النظرة إلى العمل ومفوضته وأساليبه، ولم تتناول مسلك الرجل، فما من أحد شكاً من المسلك أو من الشخص بل تناول ضرورة التجديد في العمل والتطوير في الخدمات. والجميع، وعلى رأسهم مأمون إبراهيم حسن، يطالب بالتجديد في الرجال وفي الأساليب وفي الرؤيا. وهذا أمر بداهي وطبيعي، فالتجديد يجب أن يكون عملية مستمرة ومنتظرة بالنسبة للجميع.

«الخمس» الخامسة مأمون إبراهيم حسن، هي الأولى في تاريخ مؤسسات العمل العربي المضمرة، أما الـ 20 عاماً من تاريخ الرجل فإنها شهادة للشغاف وللوعود الذي احتلته المؤسسة على الرغم من أنها تشكو ومنذ سنوات من «العين البصيرة» واليد القصيرة».

والتعامل مع ظاهرة العولمة الإقتصادية بشكل إيجابي، من الضرورة بمكان أن تكون مؤسساتها الإقتصادية والمالية على مستوى هذا التعامل من حيث الإعداد والممارسة العملية...

3- أن للشاكل الإقتصادية لا تكون في الغالب وليدة الصدفة، بل هي محصلة تراكمات مخفية لم تتمثل في النهاية للتسكّر أو التفتية.

4- في إطار النظام الإقتصادي العالمي الجديد وبمعنى الإطباق السائد بأن إرتفاع إقتصاديات السوق يعني غياب دور الدولة، فإن الأوضاع في الدول النامية تستدعي دوراً للدولة أكثر فعالية.

وتدوّن الاجتماع كالعادة بعد جلسة الإفتتاح إلى اجتماعات مغلقة لكل هيئة على حدة، حيث أقرّت البنود المدرجة على جدول أعمالها، وهي في معظمها بنود ذات طابع روتيني تتعلق بالمصادقة على البيانات المالية، وتعيين مدققي الحسابات وغير ذلك.

أما لجنة ستراتيجيات العمل لهذه الهيئات فكانت قد توافقت على إتجاه برز قبل سنتين، ويقضي بإشراك القطاع الخاص وإعطائه دوراً أكبر سواء لجهة الصندوق العربي الذي رصد مبلغاً لتمويل مشاريع خاصة، أم لجهة هيئة الإنماء الزراعي، أم لجهة المصرف العربي للتنمية الإقتصادية والإجتماعية في أفريقيا لجهة تشجيع التجارة العربية - الأفريقية، إلى جانب دوره في إقراض المشاريع الحكومية. ■

5- مواصلة وتفعيل الإتصالات والتنسيق بين الهيئة والمنظمات والهيئات والصناديق العربية الإقليمية والقومية للتظيرة أملاً في التوصل إلى ستراتيجية شاملة تشارك في وضعها وتنفذها هذه الفعاليات.

6- إستمرار العمل على حماية ودعم وتعمية للموارد المالية المتاحة للهيئة حفاظاً على أوضاعها المالية المستقرة.

التنمية في أفريقيا

ثم ألقى رئيس مجلس إدارة للمصرف العربي للتنمية الإقتصادية في أفريقيا أحمد العبد الله العقيل كلمة عرض فيها لنشاط المصرف وقال:

«بلغ المجموع التراكمي لإجمالي تعهدات المصرف نحو 1730.5 مليون دولار خلال الفترة 1975 - 1997 وذلك من دون إستبعاد الإلغاءات من هذه التعهدات ومن أرصدها، ومن دون إحتساب قروض صندوق الإقراض البالغ مقداره نحو 214.2 مليون دولار، وذلك مقابل 1630.6 مليون دولار في نهاية العام 1996، أضاف: خصصت هذه التعهدات لتمويل 238 مشروعاً وتمويلاً 14 قرضاً إئتمانياً و 14 عملية خاصة في إطار التعاون العاجل، و 177 عملية عون فني في مجالي دراسات الجدوى والدعم المؤسسي، بالإضافة إلى 37 قرضاً سبق منحها لدعم موازين المدفوعات في الدول الأفريقية من موارد صندوق الإقراض حتى العام 1977 قبل ندبه في موارد المصرف. وأشار العقيل إلى أن حجم تمويلات المصرف للعام 97 بلغت 99.83 مليون دولار، أي ما يوازي ما نسبته 99.83 من المبلغ المخصص لهذا العام مقارنة بـ 89.94 مليوناً للعام 1996 ويزيادة نسبتها 11 في المئة تقريباً.

وكان ختام جلسة الإفتتاح للمدير العام لصندوق النقد العربي د. جاسم النافعي الذي أشار إلى إعتقاد الاجتماعات في ظل تطورات عدة أهمها تراجع أسعار النفط وتبايعات الأزمة الإقتصادية في دول شرق آسيا، ورأى أنه يمكن أخذ بعض الدروس من الأزمة وأهمها:

1- أن الدول النامية هي أحوج ما تكون إلى السياسات الإقتصادية السليمة... فإتباع سياسات مالية ونقدية منضبطة ومحكمة من شأنه ليس فقط مساعدة الدول النامية على تحقيق الأهداف الإقتصادية المرغوبة، بل أن ذلك من شأنه أن يحقق كسب ثقة وإحترام المستثمرين والأسواق المالية الدولية.

2- حتى تستطيع الدول النامية الإستفادة

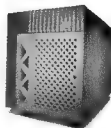


جانب من الحضور وبدأ في الصف الأمامي الوزير إبراهيم العساف

WHY INVEST MORE AT DESKTOP LEVEL WHEN YOU HAVE A TABLE LIKE THIS?

CRITERIA	SUN SERVER	PC SERVER
SCALABILITY	A	F
RELIABILITY	A-	C
AVAILABILITY	B+	F
MANAGEABILITY	A	D
INTEROPERABILITY	B	B-
All grades tabulated by the Standish Group 1997 Study, comparing Sun Solaris 2.6 and Microsoft Windows NT 4.0 operating systems.		

INTRODUCING THE REVOLUTIONARY ENTERPRISE 450. In addition to the superlative grades above, Sun's extraordinary E450 comes with a number of special features - as standard. Like the fact that it's the most powerful workgroup server in the industry, and offers the industry's leading price/performance figures in the workgroup server market. Another standard feature is its ability to scale up to four 300MHz processors and support up to 1000 enterprise users (vs. only 100 users effectively supported by a PC-server). With the E450 you'll find your TPC-C results are 3 times better than anything a PC-server can offer. Also 3 times better than the market standard is the E450's memory bandwidth. Run your favourite solutions on the remarkable E450 with Sun's key ISV partners, such as Lotus, Netscape and Oracle. And, once you've unpacked your new E450, ask yourself two very loaded questions: are you paying more and getting less? And if so, why? **THE NETWORK IS THE COMPUTER.**


© 1997 Sun Microsystems, Inc. All rights reserved. Sun, Sun Microsystems, the Sun logo, Java and The Network is the Computer are trademarks or registered trademarks of Sun Microsystems, Inc. in the United States and other countries.

Sun Microsystems Intercontinental Operations Middle East Region P.O. Box 50769, Dubai, UAE Tel: (5714) 386533 Fax: (5714) 366526 E-mail: info@duhai.sun.com

صندوق مزن الدولي للطيران ش.م.م. الإستثماري

الكزبري: أول استثمار عربي في تملك وتأجير الطائرات

تأجيرها للخطوط الجوية الفنلندية FINNAIR لمدة خمس سنوات قابلة للتجديد.

إن إختيار الطائرات المناسبة وإيجاد مستأجرين ذوي ملاءة مالية وسمعة طيبة وإبرام عقود إيجار ببدلات مقبولة وثابتة تمثل محسنة عوامل النجاح في هذا الصنار.

■ كيف يتم توزيع الأرباح؟

□ الكزبري: الصندوق يوزع الأرباح على المستثمرين كل ستة أشهر. ولدى إنتهاء عقد إيجار الطائرة إما يعاد تأجيرها من جديد أو تباع وتوزع صافي الإيرادات على المساهمين.

■ من هي الشركة التي تدير الصندوق؟

□ الكزبري: للصندوق مجلس تنفيذي مؤلف من الشيخ عبد العزيز السليمان ورئيساً والسادة صفوان الكزبري وحمد السليمان وشفيق الكزبري أعضاء. وقد أوكل المجلس التنفيذي مهمة إدارة الصندوق لشركة & NOVUS MANAGEMENT (CONSULTING SA) ومركزها في جنيف - سويسرا والتي تملك خبرة واسعة في مجال شراء وتأجير الطائرات، وتعمل حالياً مع CCFBPI على مضاعفة رأس مال الصندوق عن طريق طرح أسهم إضافية بقيمة 25 مليون دولار للإكتتاب.

■ هل صندوق مزن هو الصندوق العربي الوحيد الذي يتعاطى شراء وتأجير الطائرات؟

□ شهلا: نعم إن صندوق مزن هو الصندوق العربي الأول والوحيد الذي يجمع مستثمرين عرب أفراداً، هناك إضافة للمصارف العالمية المختصة في تمويل شراء الطائرات مصارف إسلامية في العالم العربي تتولى صفقات شراء الطائرات ولكن يبقى عملها محصوراً في إطار التمويل فقط والإستثمار، وما أريد أن أشير إليه هو إدخال المستثمر العربي على هذا النوع من الصناديق التي توفر أداة استثمارية آمنة



صفوان الكزبري

وسمعة طيبة، ومن ثم بيعها، وذلك ضمن فترة زمنية موازية لمدة الصندوق. وقد هاموا سوية بالإتصال بينك (CCF BPI) الذي ساعد في تأسيس هذه الشركة الإستثمارية (صندوق مزن) وهيكلتها وتسويقها بين المستثمرين العرب. وبعد جهود مكثفة استمرت أكثر من سنة كاملة أسست الشركة في البهاماس، وتم طرح أسهم بقيمة عشرين مليون دولار للإكتتاب. وقد فاق الطلب كمية الأسهم للعروضة، حيث بلغ الإكتتاب مبلغ 24 مليون دولار، وقد تمت تغطيته بالكامل من قبل مستثمرين عرب.

وقد تم حتى الآن شراء ثلاث طائرات بمبلغ إجمالي يصل إلى حوالي مئة مليون دولار. الطائرة الأولى وهي من طراز بوينغ 737-300ER مصنوعة العام 1991 تم تأجيرها إلى شركة الطيران الإسكندنافية (SAS) المملوكة من دول النرويج والسويد والدانمارك لمدة أربع سنوات قابلة للتجديد، أما الطائرتان الثانية والثالثة فهما من طراز MD-83 مصنوعتان العامين 88 - 89، تم

صندوق مزن الدولي للطيران ش.م.م. (صندوق مزن) MUZAN INTERNATIONAL AVIATION FUND LTD) للشخص بشراء وتأجير طائرات تجارية ثنائية مستعملة، هو أول شركة إستثمار محدودة المسؤولية، تضع المستثمر العربي على الخريطة العالمية في ميدان تملك وتأجير الطائرات وهو قطاع واعد يزخر بالفرص.

حول هذه الشركة الإستثمارية وعملها ومعطياتها كان لـ «الإقتصاد والأعمال» حوار مع السيد صفوان الكزبري عضو المجلس التنفيذي لصندوق مزن في حضور السيد سامي شهاب النائب الأول لرئيس بنك كريد كورميسال دي فرانس (CCF BPI) الذي ساهم في وضع هيكلية الصندوق وتولى تسويقه بين المستثمرين العرب. وهنا الحوار:

إنشاء الصندوق

■ كيف تم إنشاء وصندوق مزن؟

□ الشيخ عبد العزيز السليمان رجل الأعمال ذو الإستثمارات العائلية في مجالات متعددة بما فيها المواصلات والسياحة بالإشتراك مع السيد صفوان وشفيق الكزبري وجلسي الأعمال ذوي الخبرة الواسعة في ميدان النقل الجوي (شراء، إيجار، تمويل، استثمار وتسويق الطائرات التجارية الثنائية) قرروا توحيد جهودهم بهدف تأسيس صندوق مزن الدولي للطيران

ش.م.م. (صندوق مزن) مدته خمس سنوات، غايته إستثمار إنتقائي في حقل شراء وتأجير طائرات تجارية ثنائية مستعملة لشركات طيران ذات ملاءة مالية

□ **الكزبيري:** في الماضي كان الطلب قوياً على طائرات البوينغ B-747، واليوم لم يعد كذلك إلا على خطوط المحيط الأطلسي والمحيط الهادي. حالياً الطائرات المروحية هي الطائرات المتوسطة الحجم مثل B-767 و B-737 و A-320 و A-330 و A-80 و MD-90.

تحديات الاندماج

■ هناك عمليات اندماج واسعة النطاق بين الشركات للصناعة للطائرات من جهة كإندماج البوينغ ودوغلاس الأمريكيتين الذي أثار مخاوف صناعة الطيران الأوروبية من السيطرة الأميركية على السوق، وبين شركات الطيران أو النقل من جهة أخرى، ما هو انعكاس ذلك على شركات الطيران العربية وعلى السوق العربية؟

□ **الكزبيري:** هذا صحيح. عمليات الاندماج قائمة على المستويين اللذين ذكرتهما، التصنيع والنقل. وأكثر من ذلك هناك تحالفات (ALLIANCES) كبيرة في السوق في حال عدم توفر شروط الاندماج، على مستوى التسويق وبيانات السفور والاستعمال للتبادل للخطوط الجوية وتنظيم الرحلات وغيرها. مثلاً هناك تحالف بين شركة بلانا (Delta Air Lines) وشركة الطيران الفرنسية (Air France) وبين هذه الأخيرة وشركة كوتننتنال (Continental Airlines) ومثال آخر على هذه التحالفات بريتيش إيرويس (British Airways) وأميريكان إيرلاينز (American Airlines) على خطوط الأطلسي.

عند شرائك بطاقة سفر مثلاً من باريس إلى ميلوكي، يمكنك أن تذهب إلى نيويورك أولاً مع شركة الطيران الفرنسية ثم يمكنك أن تستعمل البطاقة نفسها على خطوط شركة بلانا عندما تسافر إلى ميلوكي. هذه التحالفات توسع حصة شركات الطيران من السوق وتزديق خدماتها وتنوع خدماتها وخياراتها بأقل كلفة ممكنة.

■ أما الشركات العربية فصحتها من السوق ستتخفض وسترتفع كلفة خدماتها في حال لم تدم باتدماج أو تحالفات في ما بينها. الاندماج أو التحالف هو الطريق الوحيد أمام الشركات العربية لزيادة فعاليتها وتنويع خدماتها وتسريعها وتخفيض نفقاتها وتعزيز قدراتها التنافسية في سوق يأكل فيها الكبير الصغير.

■ هل حصلت أية عملية دمج بين شركات طيران عربية؟

□ **الكزبيري:** حتى الآن لم يتم أي شيء.



سامي شله

السوق. شركات الطيران بحاجة إلى عدد كبير من الطائرات في أساطيلها ولا يمكن بالتالي تملك هذا العدد عن طريق الشراء، لأن ذلك قد يؤدي إلى إرهاق وخلل في الليزانية واستنزاف القدرات المالية للشركة.

□ **شله:** هناك إقبال متزايد على إستئجار الطائرات في الغرب لأن شركات الطيران تفضل استخدام مورادها المالية في عمليات التسويق لتوسيع حصتها من السوق بدل توظيفها في شراء الطائرات.

□ **الكزبيري:** شركات الطيران هي شركات لنقل الركاب وليس لتملك الطائرات، الأمر الذي تقوم به شركات مالية أو شركات تأجير. شركات الطيران في العالم تملك نصف عدد طائرات أسطولها كحد أقصى، والباقي تحصل عليه عن طريق الإئتمان.

■ ما هي صيغ الإيجار للتمتع؟ □ **الكزبيري:** هناك نوعان من الإيجار: الإيجار التتمويلي (Financial Lease)، والإيجار التشغيلي (Operational Lease)، الأول يقوم على مبدأ الإيجار لمدة طويلة، وفي نهاية عقد الإيجار وفور تسديد رصيد قيمة الطائرة تصبح الشركة مالكة لها، بينما الإيجار التشغيلي للمعدن من قبلنا فهو لفترة أقصر، وبإنتهاء عقد الإيجار تعود الطائرة لمؤجر.

■ أساليب التأجير يوفر لشركة الطيران تسهيلات أكثر وخيارات أوسع للاحاجة تطوير وتوسيع الأسطول وتنويعه وفق متطلبات السوق. فهو يوفر مرونة قصوى لا يوفرها أسلوب تملك الطائرة.

■ ما هي متطلبات السوق حالياً؟

ومريحة خصوصاً أن الخبرة العربية غنية. كخبرة صفوان وشفيق الكزبيري اللذين يتمتعان بما يزيد على 25 عاماً من الخبرة من خلال تعاملهما مع مختلف كبريات شركات الطيران الأوروبية والأميركية والآسيوية. إضافة إلى أن صندوق من يؤمن مشاركة حقيقية للمستثمر من خلال إطلاعه واستشارته حول مجمل الأمور، وهذا لا يحصل مع الشركات الأوروبية والأميركية التي تكتفي بإرسال بيان بالأرباح للمستثمر واعطائه حصة منها فقط.

تأجير الطائرات: نمو متسارع

■ ما هي نسبة نمو قطاع تأجير الطائرات في العالم؟

□ **الكزبيري:** نسبة النمو تتراوح بين 5 و7 في المئة، وهذا مرتبط طبيعياً بنمو الاقتصاد العالمي من جهة، وبعمليات تطوير الأساطيل الجوية من جهة ثانية. طلبية لطلبات السوق، فمثلاً سوق طائرات البوينغ 747 في تقلص مستمر بسبب صعوبة ملء مقاعها بإستخدام بعض الخطوط المحددة، وطلب الأسواق حالياً لرحلات متعددة بطائرات متوسطة وصغيرة عوضاً عن رحلات أقل بطائرات كبيرة. الطلب اليوم كبير على الطائرات الصغيرة والمتوسطة الحجم وكل هذه العوامل تساعد على نمو قطاع شراء وتأجير الطائرات.

■ تكلمت عن اختيار دقيق لشركات الطيران التي توجرونها طائراتكم لضمان الاستثمارات من جهة وتعزيز ربحية المساهمين في الصندوق من جهة ثانية. هل شركات الطيران العربية تقدم الضمانات الكافية وهل تتعاملون معها؟

□ **الكزبيري:** الضمانات موجودة طبعاً، ولكن معظم شركات الطيران العربية تفضل شراء الطائرات مباشرة من المصنع وتحصل على كفالات من مؤسسات تشجيع التصدير في أميركا وأوروبا مثل «بنك إكزيم» EXIM و«كوفاس» COFACE لتمويل صفقات الشراء. غالبية الشركات العربية لم تعتمد أسلوب إستئجار الطائرات للتمتع في الدول الغربية حيث معظم شركات الطيران خاصة، أما الشركات العربية فهي على الألبان حكومية.

■ ما هي مزايا إستئجار الطائرات؟

□ **الكزبيري:** صيغة الإيجار تحقق التوازن في ميزان المدفوعات والشركة وتسهل لشركات الطيران إدارة أساطيلها بفعالية ومرونة أكبر حسب احتياجاتها ومتطلبات

من هذا القبيل لأسباب سياسية وبعاء.

□ شهلاء: كل دولة عربية تريد أن تكون لها شركة طيران خاصة بها، وهذا هو العائق المهم أمام الاندماج.

الاندماج يبدأ بالخصخصة

■ بإعتقادي أن خصخصة شركات الطيران العربية هي الخطوة الأولى باتجاه الاندماج. ما هو رأيكم أنتم؟

□ الكزبري: هذا صحيح. خصخصة شركات الطيران الحكومية في الدول العربية تفسح المجال أمام عمليات الاندماج وتسرع وتيرة التحالفات، عندها يعرف مجلس إدارة الشركة أين تكمن مصلحته بالذات وكيف يمكن زيادة الربحية وخفض التكاليف وتوسيع عمليات التسويق وتنويع الخدمات وتطويرها. برأيي من الصعب دمج الشركات العربية قبل خصصتها.

■ بحسب خبرتكم ومعرفتكم، هل تنصّر شركات الطيران العربية حالياً؟ وما هي حصتها من السوق العالمية؟

□ الكزبري: شركات الطيران العربية تضع فرصاً كثيرة ومهمة إن على مستوى التسويق أو على مستوى زيادة الأرباح، هناك 9 آلاف طائرة في العالم، وشركات الطيران العربية لا تملك سوى 500 طائرة منها فقط (من المحيط إلى الخليج!!). أما حصتها من عدد الركاب في العالم الذي يبلغ 1.5 مليار راكب سنوياً فلا تتجاوز 3 في المئة تقريباً.

■ كيف تتقنّمون خدمات شركات الطيران العربية مقارنةً بعملياتها العالمية، والغربية تحديدًا؟ فكما تعلمون للنافسة القائمة على توفير خدمات أفضل بأسعار منخفضة نسبيًا؟

□ الكزبري: الركاب يدفع التكلفة نفسها تقريباً، لذا يحاول الحصول على أفضل الخدمات ووسائل الراحة.

ومن هنا الاتجاه نحو إستئجار الطائرات لتدوير الأسطول بأقل كلفة ممكنة من جهة، ولتوظيف الموارد المالية في تطوير الخدمات وتوفير كل شروط الراحة للمسافرين من جهة أخرى. واستطيع القول في هذا الإطار أن عدداً من شركات الطيران العربية يتمتع بقدرّة تنافسية عالية من حيث الأسعار وجودة الخدمات، وهناك شركات أخرى لم تصل بعد إلى المستوى المطلوب.

السماح للمفتوحة، متى؟

■ هل تشمل إتفاقيات الغات أو منظمة

الخصخصة تفسح المجال

لدمج شركات الطيران

وتسرع وتيرة

إقامة التحالفات

التجارة العالمية تحرير خدمات النقل الجوي؟

□ الكزبري: طبعاً، هناك سياسة السماء المفتوحة (Open Sky) التي تبنتها كل الدول الغربية وبعض الدول الآسيوية. والإمارات هي الدولة العربية الوحيدة التي اعتمدت «السماء المفتوحة» ولبنان سيدخل في العام 2000.

برأيي «السماء المفتوحة» حيوية جداً للدول ولشركات الطيران للدخول إلى أسواق وأجواء لم تدخلها بعد، في حين أن الإتفاقيات الثنائية تحد من قدرة الشركات على توسيع شبكة رحلاتها وخطوطها للاستفادة من أسواق الدول الأخرى. الشروط في الإتفاقيات الثنائية تحد الخطوط والنقاط التي يمكن استعمالها، وبالتالي تحرم شركات الطيران من الكثير من الفرص الموجودة في السوق. وعلى الرغم من هذه الامتيازات للتوتعة، اعتقد أن السماء العربية المفتوحة سداخذ وقتاً طويلاً قبل أن تتحقق.

المنافسة العالمية

■ أنتم تؤجرون الطائرات لشركات طيران غربية كما قلتم. كيف تبدو صورة المنافسة في قطاع تأجير الطائرات في الدول الغربية؟ وهل أنتم قانونون على المنافسة فعلاً؟

□ الكزبري: في العالم الغربي شركات كبرى متخصصة في تأجير الطائرات الجديدة والمستعملة، وأكبر شركتين هما ILFC المملوكة من مجموعة (American Insurance Group) و GECAS (الملوكة من Général Electric) وكل منهما يملك أسطولاً يوفّر عدد الطائرات فيه الـ 1000 طائرة للتأجير.

أما بالنسبة لنا، فنحن قانونون على المنافسة المحلية بفضل خبرتنا التراكمة في شراء الطائرات المناسبة التي تغطيها السوق بالسعر المناسب ومن المصدر المناسب.

الصعوبة هي في شراء الطائرة، لأن هناك أنواعاً من الطائرات مرغوبة لذا الطلب عليها أكبر بكثير من العرض. فمثلاً الأزمة الآسيوية كان لها انعكاس على طائرات الجسم العريض ذات الممرين (Wide Body)، حين أن الطلب قبل الأزمة كان يفوق العرض. الدول الآسيوية بعد الأزمة ألغت قسماً من طلبات شراء الطائرات وأعادت برمجة قسم آخر، وما زال الطلب كبيراً على الحجم الصغير (Narrow Body) وتحديداً على MD-80 و B-737.

■ كم تبلغ تعرفه تأجير الطائرة؟

□ الكزبري: القيمة التجارية الشهيرة تتراوح بين 1.1 و 2 في المئة من قيمة الطائرة بحسب المخاطر التجارية (Credit Risk) التي تختلف بين شركة طيران وأخرى، بالإضافة إلى عمر الطائرة ومدّة الإيجار.

■ ما هو مستقبل تأجير الطائرات كإستثمار في الدول العربية؟ هل تفكرون بإنشاء شركات إستثمار أخرى؟ وهل يفكر مستثمرون أو مؤسسات مالية ومصرفية عربية بالدخول في هذا القطاع؟

□ شهلاء: طبعاً نحن نخطط لإنشاء صناديق أخرى متخصصة في تأجير الطائرات وتضم مستثمرين عرباً وأجانب، فبعد أن انطلق صندوق مزن بدأت مؤسسات مصرفية ومالية، خليجية تحديداً تولي أهمية خاصة لهذه الأداة الإستثمارية الجذابة والقليلة المخاطر.

صحيح أن نسبة الأرباح في الصندوق تتراوح بين 13 و 16 في المئة، إلا أنه استثمار آمن ومرح، والجديد فيه أن كل المستثمرين عرب بمعنى أن صندوق مزن وضع المستثمر العربي على خريطة قطاع تأجير الطائرات في الأسواق الدولية وربما للمرة الأولى.

□ الكزبري: قطاع تأجير الطائرات، وصناعة الطيران بشكل عام، يشهد نموّاً كبيراً ويزخران بالتالي بالفرص الإستثمارية الجديدة. فالمعامل الثلاث تخطو والطبقات الوسطى فيه أخذت بالتوسع، وهذا ينعكس مباشرة على ازدياد حجم سوق السفر خصوصاً وأن أسعار بطاقات السفر أخذت بالإنخفاض بفعل المنافسة الشديدة.

والأهم من ذلك أن عدداً كبيراً من الطائرات القديمة ذات كلفة التشغيل العالية سيتم استبدالها وفق التشريعات والقوانين الدولية وخصوصاً في ما يتعلق بالضرائب والبيئة وكلفة التشغيل. وتجديد الأسطول وتطويرها سيؤديان الطلب على الطائرات شراء وإيجاراً. ■

وزير المال الجزائري

حراشوي: إنتهى زمن الاقتصاد الموجه

لعمل فيها، لاحظنا أن 40 في المئة منها هي قيد العمل و35 في المئة في طور الإنجاز بينما 15 في المئة فقط لم تبدأ الأعمال بها بعد. وهذا أمر مشجع جداً ويفترض أن يستمر، مما يعني وجود ثقة في الجزائر بعدما تجاوزنا مرحلة من الاضطرابات السياسية والأمنية طغلت منها الكثير من الجهود والتضحيات. فبعد الانتخابات الرئاسية، تم تعزيز الديمقراطية إثر إقرار تعديلات دستورية تضمن الملكية الخاصة وحرية التعبير، وترسي احترام دولة القانون والشفافية.

وقد تمكنا من تحقيق الإستقرار السياسي، وضبطنا الوضع الأمني إلى حد بعيد، ونجحنا في التوصل إلى استقرار اقتصادي ومالي، لا أنكر أننا مررنا بإضطرابات مالية واقتصادية كبيرة تمثلت بمستوى عالٍ من التضخم وعجز كبير في الميزان التجاري وعجز في الموازنة، يمثل أكثر من 8 في المئة من الناتج المحلي الصافي في نهاية العام 1993. وقد أزعجت هذه الاضطرابات الاقتصاد الوطني وطرحت العديد من المشاكل الكبرى.

ونجحنا أيضاً في إرساء إصلاحات اقتصادية أدت إلى حصول فائض في الموازنة بلغ 2,7 في المئة في العام 1997. والتضخم الذي كان في حدود 40 في المئة في نهاية 1993 و1994، أصبح اليوم أدنى من 5 في المئة. ففي العام 1997 بلغ التضخم 5,7 في المئة، لكنه انخفض في الفصل الأول من السنة الجارية إلى 4,8 في المئة.

وقد توصلنا إلى ميزان مدفوعات متوازن بعد أن كنا نستنزف 88 في المئة من عائدات السنة الجارية لأدفع الدين، بينما لا تصل خدمة الدين إلى أكثر من 30 في المئة.

وبإختصار فإن وضعنا الخارجي وإحتياطنا من العملات الأجنبية تحسنت بشكل لافت، خصوصاً مع ارتفاع أسعار القروقات، ونجاح إصلاحاتنا الذي سمح بتطوير النشاطات الإنتاجية وتحسين سيطرتنا على الاقتصاد. كما أثر تحرير الأسعار ووقف دعم المنتجات وتطوير القرواق، في خفض الاستيراد وتعزيز الإنتاج المحلي. وتتكون الأسعار اليوم من



يُعتبر وزير المالية الجزائري عبد الكريم حراشوي واحداً من أركان الإصلاح الاقتصادي الجديد في الجزائر. وهو وضع خبرته العملية كلها في سبيل مواكبة القرار الرسمي للنهوض بالإقتصاد الجزائري مما أصابه نتيجة سنوات من الإقتصاد الموجه والتحول تدريجياً نحو إقتصاد السوق.

وفي هذا اللقاء مع «الإقتصاد والأعمال» رسم الوزير الجزائري صورة مشجعة للمناخ الإستثماري في بلاده وتحدث بالارقام عما تحقق وعما هو مرتقب، داعياً المستثمرين العرب والأجانب لمشاركة الجزائر في مشروعات الضخم لخصخصة أكبر عدد من المرافق الحكومية الصغيرة والمتوسطة والكبيرة. وهنا الحوار:

■ ما هي أبرز خطوات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر؟

□ يتركز الإصلاح الاقتصادي الذي تشهده الجزائر منذ سنوات على تحرير التجارة الخارجية من كل القيود وتشجيع الاستثمار والخصخصة. فالإقتصاد الجزائري الذي كان قائماً على سياسة الإستئثار والإحتكار العام للمرافق الإنتاجية، إرتفع منذ بداية التسعينات صوب التحرر خصوصاً في العام 1994، حيث تمت إصلاحات في تركيبة الإقتصاد مما ضمن الإستقرار الإقتصادي.

■ وماذا نطمح للإستثمارات؟

□ في ما يخص الإستثمارات فإننا أصدرنا قانوناً اعتبره خبراء البنك الدولي الأكثر تشجيعاً في العالم، لأنه يقدم مجموعة واسعة جداً من الحوافز للمستثمرين الجزائريين والأجانب على حد سواء.

■ مثلاً؟

□ تقدم إعفاءات ضريبية يمكن أن تتجاوز عشر سنوات في بعض الحالات، ويمكن للمستثمر أن يختار الأراضي التي

تناسبه حسب أولوياته ومشروعه، إذ أن كل القطاعات مفتوحة أمام الاستثمار ونحن نقدم تسهيلات جمركية كبيرة.

للمناخ الإستثماري

■ ما هي فعلياً حركة الإستثمارات في الجزائر؟

□ في إحصاءات الوزارة حتى نهاية العام الماضي، تم تسجيل 8600 مشروع استثمار خاص بينها 170 استثماراً أجنبياً بالكامل أو بالشاركة.

وتقدر قيمة هذه المشاريع بـ16 مليار دولار أميركي. ومن المتوقع أن تخلق 750 ألف فرصة عمل جديدة بحسب المعلومات التي أودعها المستثمرون في مؤسسة خاصة لتشجيع ودعم الإستثمارات في الجزائر.

وتقدم هذه المؤسسة للمعلومات الكاملة عن الإستثمارات الجزائرية والقوانين النافذة، بالإضافة إلى كل المعطيات المالية وتلك المتعلقة بالبنية التحتية. وتقدم المؤسسة كذلك شهادات حوافز للمستثمرين.

وبين 1500 مشروع، تم التحقق من تقدم

حركة العرض والطلب، والتجارة الخارجية حرة بالكامل ولا قيود إدارية عليها، وبالتالي يمكن لأي كان أن يستورد أو يصدر بموجب إجراءات بنكية فقط، بالإضافة لطبعا إلى الرقابة على النوعية.

يمكن القول أن الجزائر تنعم بحرية تامة في التجارة والصناعة.

الخصخصة: خطوات ثابتة

■ وما موقفكم من الخصخصة؟
□ عانى القطاع العام الجزائري طويلاً من الإفتراس والإستراكي للرؤوسه والبيروقراطية، وواجه مشكلات عدة مثل الفاضل في عدد الموظفين ولارتفاع كلفة التشغيل مع زيادة في العجز.

لكننا اليوم بأشروا العمل ببرنامج الخصخصة (الخصوصية)، وهذا لا بد من التذكير بأن الإقتصاد الجزائري يركز إلى قاعدة صناعية ضخمة وموارد طبيعية كثيرة. لكن هذه القاعدة الصناعية كانت في معظمها بيد القطاع العام. ونحن نعمل حالياً على خصخصة الشركات الصغيرة والمتوسطة. فبين 1280 شركة من هذا النوع، تمنا بيع 350 شركة إلى العاملين فيها مباشرة، وقد تم تقسيم شركات متفرعة النشاطات إلى مجموعها من الشركات للخصخصة يملك أسهمها العاملون فيها. وساهمت هذه الإجراءات في إضافة بعد إقتصادي إلى عملية الخصخصة حتى لا يشعر الجزائريون أن أبواب العمل قد تفتتروا فقط، بل ليجدوا أنهم معنيون بعملية الخصخصة وأن القطاع العام لم يخل عنهم ويتركهم تحت رحمة القطاع الخاص.

هذهنا من هذه الإجراءات أن يشعر العامل الجزائري أنه معني بما يجور، وأنه قادر على الإستفادة من فرصة تصك الشركة التي يعمل فيها. ومن المقرر أن تشهد الأيام المقبلة طرح شركات جديدة للخصخصة بينها مصانع وشركات خدمات وشركات أشغال عام وبناء.

■ ومضى دور المرافق الكبرى؟

□ أما بالنسبة إلى الشركات الكبرى وعندها أكثر من 500، فتتكون من جمعات صناعية من 3 إلى 12 مصنعا. ويتم حالياً تقييم كل واحدة من هذه الشركات بمساعدة مكاتب متخصصة جزائرية وأجنبية. ونحن نعدو القطاع الخاص الجزائري للإهتمام بتملك هذه المرافق، كما أننا نفاوض شركات أجنبية من دول عدة، أوروبية وأميركية وعربية، يقومون بزيارة هذه المنشآت

قانون الإستثمار هو الأكثر تشجيعاً في العالم

في نهاية 1997 تم تسجيل 8600 مشروع خاص

ويبدون اهتماماً بإدارة هذه المرافق. ونحن نبحث جيداً في مشاريع شركات كثيرة.

من هم المستثمرون؟

■ ما هي الدول الأكثر إهتماماً؟
□ الولايات المتحدة وفرنسا.

■ يعني الفرنسيون من أصل جزائري؟
□ النوعان معاً. فالفرنسيون من أصل جزائري قاموا بإستثمارات عدة في الجزائر والفرنسيون الآخرون مهتمون أيضاً. وهناك أيضاً الألمان والإسبان والبرتغاليون والإيطاليون والكنديون.

■ والعرب؟
□ العرب أيضاً مهتمون. وقد توصلنا إلى إتفاق مع المؤسسة العربية المصرفية ABC التي ستفتتح أول فرع لها في الجزائر العاصمة، تليه فروع عدة في المناطق الصناعية والتجارية في الجزائر. كما توصلنا إلى إتفاقات مع سيتي بنك City Bank والسويسيتيه جنرال غنرال Général.

■ ولديكم بلد أجنبي؟

□ مع بنك البركة الجزائري. وقد قام عدد من الجزائريين والأجانب بتأسيس مصرف خاص بإسم Union Banque. وقد وافقنا على إنشاء مصرفين خاصين لستثمرين جزائريين يعيشون في الجزائر. التحوّل الإقتصادي حاصل حتماً ونحن نشهد يومياً حركة مفاوضات إقتصادية مع كبريات المجموعات الإقتصادية والصناعية والتجارية.

■ مثلاً؟

□ للتعرض إلى حجم الشركات الكبرى التي يملكها القطاع العام، أشير إلى 3 جمعات صناعية للمنظفات يكفي إنتاجها لتغطية حاجات كل الفارة الأفريقية.

■ وكيف ستعمدون إلى الإعلان عن خصخصة الشركات الكبرى؟
□ الإعلان عن خصخصة الشركات الكبرى سيتم عبر دعوات دولية إلى المستثمرين، وسيتم هذا الأمر بالشغافية

المطلقة وبأسرع نطاق ممكن حتى يتمكن كل المهتمين من المشاركة. كما أننا سنطرح أسهم عدد من الشركات للتداول في البورصة بعد إستكمال الإستعدادات لإطلاق بورصة الجزائر. وقد بدأت البورصة أعمالها بحملة إقتراض سندي لصالح شركة «سوناتراك» بقيمة 5 مليارات دينار. لكن الطلب المتزايد على الأسهم في الأيام الخمسة عشر الأولى أدى إلى زيادة الإكتتاب حتى 12 مليار دينار. وشجعنا نجاح هذه التجربة على الإستعداد للخصخصة 100 شركة عبر طرح أسهمها في البورصة. وستبدأ مع مصنع للأدوية ينتج 30 في المئة من حاجات الإستهلاك المحلي، وهو يملك نحو 10 مشاريع شاركة مع مختبرات أجنبية كبرى. المشروع الشاسي سيكون شركة لطحن الحبوب لها سوق كبيرة في الجزائر، وهي حققت نتائج ممتازة وتتمتع بمرور ودية مالية عالية.

كما سنطرح في البورصة أسهم أكبر فئات الجزائر الملثة على ميناء الجزائر التارخي. ويتوقع أن يبدأ التداول بأسهم مصنع الأدوية في غضون شهر أو اثنين على الأكثر.

البورصة جاهزة

■ وهل أن البورصة جاهزة؟

□ البورصة جاهزة. وقد أهيأنا إعداده وتدريب الموظفين والوسطاء. ويحق للأجانب التداول في أسهم البورصة. حتى أي نسبة؟

□ من دون قيود. البورصة ستكون سوقاً حرة من دون قيود. ونحن نشهد حالياً حركة إقتصادية نشطة نريدها أن تترجم تحريراً كاملاً لتجارة والصناعة في الجزائر. نريد أن ننظم اقتصادنا على أساس تنافسي ولنا كل المعطيات الضرورية لذلك. فالجزائر تملك شبكة طرق بطول 100 ألف كيلومتر في أفريقيا. وعندنا 40 مطارا بينهم 20 مطارا دوليا. كما أن في الجزائر 40 جامعة وكلية منتشرة في كل البلاد، والتجار الكهربائي يصل إلى 96 في المئة من البلاد (التي تبلغ مساحتها مليونين و400 ألف كيلومتر مربع). هذا الجهد الإنشائي والبنى التحتية التي نتجت عنه، يلعب دورا حاسما في جذب المستثمرين وتحقيق النمو الإقتصادي.

■ ولكن الناس يخشون التراجع عن هذه الإصلاحات؟

□ يهمني أن أقول شخصياً أن أسوأ ما



أحياناً من فائض في السولة. لهذا نسعى إلى تشجيع الاستثمار.

السوق العربية: كلام...

■ وما رأيكم بالكلام عن السوق العربية المشتركة؟

□ إن سمحوالي أن أعطي رأيي كخبير وكوزير. نسعم الكثير من الدول العربية حول مناطق التبادل الحر وإلغاء الرسوم الجمركية وما شابه، لكن ما زلنا نشهد الكثير من العراقيل الإدارية في الحركة التجارية البينية، مثل إجازات الإستيراد المسبقة. كما أنه يمنع على بعض التجار الإستيراد من دول عربية معينة إلى دول عربية أخرى إلا بعد الحصول على أذونات بالاستيراد من وزارات التموين أو مكاتب متخصصة أخرى. ونحن ننظر حولنا نرى التكنولوجيا

الأوروبية والأميركية والأسبورية يتبع كل منها سياسة تصديرية واحدة ولا تعتبر التنافس قائماً بأحد الكتل بل بينها وبين الكتل الأخرى. أما نحن، فالكثرة ينظر إلينا كسوق كبيرة، وسنظل سوقاً كبيرة للكتل الاقتصادية الأخرى، فيما القوانين الإدارية تعيق الحركة التجارية بينها. يجب أن نعرف أن الاقتصاد اللبناني أو المصري ليس منافساً للإقتصاد الجزائري، بل أن الكتل الاقتصادية هي التي تنافسنا كأفراد علينا أن ننافسها كمجموعة. علينا أن نحسن موقعنا التنافسي ونحسن إنتاجنا ونكمل بعضها البعض حتى ننافس فيرونا بشكل أفضل.

■ وما رأيكم بدعوة الرئيس الحريري إلى السوق العربية المشتركة، قبل الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية؟

□ لقد كان الرئيس الحريري صريحاً في كلامه، فلا يجوز أن تنضم الدول العربية مدفوعة إلى منظمة التجارة العالمية وأن تذهب دول أخرى للتفاوض بشكل فردي أيضاً، بينما لا تزال الثقة معدومة بين بعض الدول العربية. فقبل التفاوض مع منظمة التجارة العالمية، كان الأجدى إزالة كل الحواجز الاقتصادية بين الدول العربية والسعي إلى التكامل الاقتصادي العربي.

■ فإذا كنا في الجزائر، نحتاج إلى سلعة معينة فنصنع في لبنان، فإن شراء هذه السلعة يفيد إقتصاد البلدين معاً، ويجب أن يتورخ هذا البديل في ذهن كل القديين على إقتصادات الدول العربية. ولو أننا اتفقا في ما بيننا لكان وضعنا في منظمة التجارة العالمية أفضل بكثير. ■

الخصخصة بدأت بالشركات الصغيرة والمتوسطة ومفاوضات مكثفة لخصخصة الشركات الكبرى

للإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية. ويمكنني القول أن ليس في الإقتصاد الجزائري ما يمكنه أن يتأثر من الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية بل على العكس، فالجزائر تستفيد مما تقدمه المنظمة من مساعدة وتسهيلات للدول التي تنضم إليها.

■ وماذا عن مشروع الشراكة الأوروبية - المتوسطية؟

□ نحن في صدد التفاوض أيضاً. ولهم هو أن ليس لدينا أي عائق يحول دون ذلك. فنحن مقتنعون بجدوى هذه العلاقة، لكننا نمانعي من ضرورة رفع مستوى صناعتنا كي نحصل على حصتنا من السوق عند تطبيق منطقة التجارة الحرة بعد 12 سنة. على الإقتصاد الجزائري أن يسعى لإملاك معطيات جديدة تمكنه من المنافسة في المستقبل. ونحن حالياً في صدد التباحث في مراحل تقييم وضعنا الإقتصادي لنتمكن من الاستفادة من حوافز الإنضمام إلى هذه الشراكة.

■ وكيف سترفعون من مستوى صناعتنا؟

□ الخطوة الأولى هي في الخصخصة. ونحن نحظى بدعم وتحويل أوروبي لتحسين إنتاجنا حتى نتمكن من المنافسة.

■ وماذا حققتم في مجال الاتصالات؟

□ ما زالت تابعة للشطاح العام ولم نبدأ بعد البحث في خصخصتها. فالإتصالات عندها حديثة ومتطورة ولا تحتاج سوى تطوير شبكات نقل المعلومات والأنظمة الخاصة بالمصارف.

■ كما أن للصرف الوطني الجزائري يسير على حسن احترام للمصارف لحدود التسليف، لدرجة أن بعض المصارف تمناعي

يمكن أن يصيب أي إصلاح هو التراجع عنه. وأكد لك أن الإصلاحات السياسية والديمقراطية أصبحت واقعاً في الجزائر لأن الكل يشارك فيها. كما أننا نعلم بسلسلة قضائية مستقلة تماماً تعطي صاحب كل حق حقه بديل القضايا التي يكسبها المواطنون ضد الدولة في بعض الأحيان.

وعلى الصعيد الإقتصادي يمكن القول أن لا عودة عن الإصلاحات الإقتصادية، فالجزائريون يدركون اليوم أهمية إقتصاد السوق وحسناته لجهة تشجيع التنافس وتحفيز النمو ورفع العيش للجميع.

الكل يتكلم على التقديمات الإجتماعية وتحسين مستوى معيشة العمال. ولكن تبين للجميع أن أي رفاهية لا تتحقق من دون تطور الإقتصاد. فالمعالجة واضحة في ذهن الجميع، رفع الأجور يتطلب زيادة العمل وزيادة العمل مرتبط بزيادة إنتاج المؤسسات. والمؤسسات تنتج أكثر لتحسن مداخيلها شرط التمكن من تصريف ما تنتجه، يعني أن إقتصاد السوق هو الفرصة الوحيدة للنمو في الإقتصاد والتخلص من المشاكل التي عرقلها الإقتصاد الجزائري، وهذا إختيار لا عود عنه. كما أن للمستثمرين الأجانب والجزائريين على حد سواء الإحتياجات ذاتها. ففرصة إحتلال الأموال مضمونة من الجزائر وإليها. وقد وقعت الجزائر على كل الإتفاقيات الدولية لضمان الإستثمارات واحترام حقوق المستثمرين. ويحق لكل متعامل تجارياً مع الجزائر أن يدع المحاكم الجزائرية تفصل في أي نزاع يقع بينه وبين الجزائريين، ويمكنه أن يثق في أن المحاكم الجزائرية ستضمن له حقوه.

منظمة التجارة العالمية

■ وما أخبار إنضمامكم إلى منظمة التجارة العالمية؟

□ لقد اجتمعنا على كل الأسئلة الخطية التي طرحت علينا في ملف إنضمامنا إلى منظمة التجارة العالمية. وقد أبدت كل الدول التي طرحت الأسئلة الخطية رضاها عما قمنا به. وقد انطلقت المفاوضات جيداً وأمام وفد من الخبراء الجزائريين بزيارة جنيف للتباحث مع معلمي الدول حول تفاصيل ملف إنضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية. ويُعتبر ما حققناه في مجال تحرير التجارة الخارجية وخفض الرسوم الجمركية وتخفيف الحماية لمنتجاتنا (أقل من 12 في المئة)، ما يجعلنا جاهزين

BAROUK PALACE
HOTEL



باروك بالاس
اوتيل



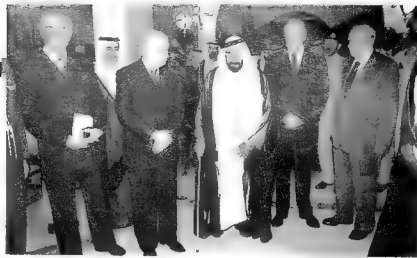
للنخبة التي تبحث عن الاجمل في لبنان

الباروك... من أهم مراكز السياحة و الاصطياف في لبنان

باروك بالاس،
واحة مميزة في قلب أرز الباروك ترتفع ١١٥٠م عن سطح البحر، وتجمع ما بين المناظر
الساحرة بجمال الطبيعة الخلابة، و الرفاهية القصوى و العيش الهنيء.

- مقاهي
- خيم عربية
- مطاعم مختلفة
- صالات فخمة للأفراح
- وجميع الحفلات الرسمية
- مسبح
- حدائق للتنزه
- مركز للتخييم
- ملاعب للأطفال
- حديقة طيور وحيوانات

الباروك، نبع الباروك، الطريق العام، تلفون: ٠٣/٦٣٠٠٥٦ - ٠٣/٦٣٠٠٥٥ - فاكس: ٠٣/٦٤٩٧٣٤
BAROUK, MAIN ROAD, TEL.: 03/630055 - 03/630056 - FAX: 03/649734



الرئيس الهراوي والشيخ زايد بن سلطان بن يمين: معمر بن داود وزير الدفاع اللبناني، شوقي الفخوري وزير الزراعة اللبناني، السفير جورج حبيب سيمام

زخم إضافي للعلاقات الثنائية

مفاوضات بين لبنان والإمارات لإقامة منطقة تجارة حرة

تحدث الرئيس الهراوي فأبدى إعجابه بالصرح اللبناني منوها بتضامن أبناء الجالية اللبنانية على إنجاز هذا المقرر، وشاكراً للشيخ زايد بن سلطان آل نهيان رئيس الدولة، تقديمه قطعة الأرض التي أقيم عليها المقر.

وكان الرئيس الهراوي عقد مؤتمراً صحافياً أشاد فيه بعمق العلاقات التي تربط بين الإمارات ولبنان. كما زار الرئيس الهراوي دبي حيث أقامت القنصلية العامة، بالتعاون مع الجالية اللبنانية، حفل استقبال كبير في فندق جميرا نيتش، تحدث خلاله الرئيس الهراوي عن إنجازات الجالية اللبنانية في الإمارات وعن الرعاية التي لقيتها من دولة الإمارات حكومة وشعباً.

ووقعت الإمارات ولبنان إتفاقيتين لمنع ازدواج الضريبي وحماية الاستثمارات، وقعها عن الإمارات و محمد خلفان خرياش

شهدت العلاقات اللبنانية-الإماراتية زخماً إضافياً خلال الفترة الماضية من شأنه إعطاء محتوى جديد لهذه العلاقات المميزة التي يعززها وجود جالية لبنانية في الإمارات التسبع هي الأكبر، ربما، بعد الجالية المصرية.

وهذا الزخم الإضافي شهدت السفارة اللبنانية في أبو ظبي، نشاطاً مكثفاً توجّه رئيس الجمهورية اللبنانية السيد إلياس الهراوي، الذي زار أبو ظبي لمناسبة افتتاح المبنى الجديد للسفارة اللبنانية وإزاحة الستار عن لوحة التذكارية في حضور الشيخ سلطان بن زايد نائب رئيس مجلس الوزراء والسفير جورج حبيب سيمام الذي أقام حفل استقبال للمناسبة حضره نحو 2500 مدعو من المسؤولين الإماراتيين وأعضاء السلك الدبلوماسي المعتمد وأبناء الجالية اللبنانية والجاليات العربية.

وزير الدولة للشؤون المالية والصناعة، ومن لبنان وزير الدولة للشؤون المالية فؤاد السنيورة. وبموجب إتفاقية حماية الاستثمارات ستعمل الدولتان على تشجيع إقامة الاستثمارات وحمايتها وإيجاد الظروف المناسبة لها في كلا البلدين، وستعمل أيضاً على حماية الاستثمارات وفقاً للقانون الدولي لضمان المعاملة للنصفة والعادلة للإستثمارات.

أما إتفاقية منع الإزدواج الضريبي فتهدف إلى توفير الحوافز والتسهيلات لتسهيل إنسياب رؤوس الأموال بين البلدين من جهة أخرى زار وزير الإقتصاد والتجارة اللبناني السيد ياسين جابر دولة الإمارات على رأس وفد لإجراء محادثات مع بعض المسؤولين، وإقتراح معرض الصناعات اللبنانية الذي أقيم في غرفة دبي، وشملت لقاءات الوزير جابر وزير الإقتصاد والتجارة الإماراتي الشيخ فاهم بن سلطان الفاسمي وغرفة تجارة وصناعة دبي، حيث التقى النائب الأول لرئيس الغرفة السيد حسن محمد بن الشيخ وعدد من أعضاء مجلس الإدارة والمدير العام السيد عبد الرحمن المطيعي. كذلك زار نائب حاكم دبي الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم بصحبة وزير الدولة للشؤون المالية والصناعة، محمد خلفان خرياش، كذلك تحدثت جابر في حفل غداء موسع دعا إليه مجلس رجال الأعمال اللبناني (L.B.C)، وقد حققت زيارة جابر نتائج عدة أهمها:

- الإتفاق على البدء بمفاوضات بين البلدين لإقامة منطقة حرة بينهما، خالية من الرسوم الجمركية مما يشجع ويزيد حجم التبادل التجاري.
- تجاوب رجال الأعمال الإماراتيين مع دعوة الوزير جابر للاستثمار في لبنان.
- الإتفاق على تبادل زيارات لرجال الأعمال بين لبنان ودبي. ■

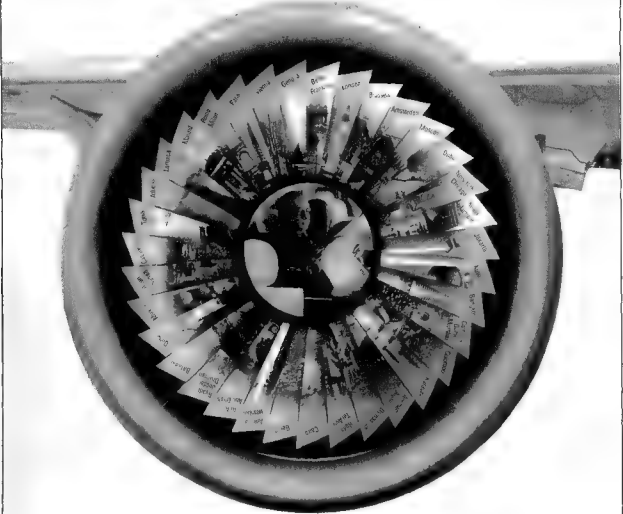


الوزير جابر ياسين جابر، معمد بن حسن بن الشيخ في غرفة دبي



من اليمين: جورج سيمام، الشيخ فاهم القاسمي، الوزير ياسين جابر، معمد بن نائب رئيس غرفة بيروت، الشيخ محمد المزي وعمل وزارة الإقتصاد والتجارة الإماراتي

شبكة خطوط متميزة



أيضا كانت وجهتكم مع الملكية الأردنية، يمكنكم الارتباط

عبر عمان بأكثر من ٤٥ مدينة عالمية رئيسية منتشرة في

أربع قارات، تغطيها أكثر من ٣٠٠ رحلة أسبوعية منتظمة،

من أمريكا الشمالية إلى الشرق الأقصى، ومن أوروبا

وشمال إفريقيا إلى الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية.

شبكة خطوط عالمية تؤمن لكم السفر براحة وسهولة

شبكة متميزة ROYAL JORDANIAN

مرآة التطور الدائم

الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والإجتماعي

37 مليون دينار كويتي للجزائر والبحرين والأردن

لنقل الغاز.
مدة القرض 22 عاماً بما فيها فترة سماح
خمس سنوات وبفائدة 4,5 في المئة. وبذلك
يبلغ إجمالي مساهمة الصندوق في تمويل
مشاريع التنمية في الجزائر نحو 171,3
مليون دينار كويتي.

2-الأردن: قُدم الصندوق قرضاً قيمته
12 مليون دينار للمساهمة في تمويل
مشروع التطوير للتكامل للأغوار الجنوبية -
المرحلة الثانية (سد الموجب). ووقع الاتفاق
عن الأردن وزيرة التخطيط الدكتوراه ريماء
خلف هندي.

يهدف المشروع إلى تنظيم مياه وادي
الموجب واستغلالها للصناعة في مصانع
البوتاس ومجمع الصناعات الكيماوية على
البحر الميت، وللمساحة على الشاطئ
الشرقي للبحر الميت، وللزراعة في الأغوار
الجنوبية. ويشمل المشروع، سد الثغور، سد
الموجب، سد الوان، منشآت تحويل ونقل
المياه، شبكات الري والصريف والشرق،
الخدمات الإستشارية، إدارة المشروع.

فائدة القرض 4,5 في المئة، ويتم سداده
على مدى 22 عاماً بما فيها فترة سماح لـ 6
سنوات. وبهذا القرض تبلغ مساهمة
الصندوق في تمويل مشاريع التنمية في
الأردن نحو 1,261 مليون دينار كويتي.

3-البحرين: قُدم الصندوق قرضاً قدره
15 مليون دينار كويتي للمساهمة في تمويل
مشروع معالجة واستخدام مياه الصرف
الصفي في البحرين. ووقع القرض نيابةً عن
البحرين وزير المالية والإقتصاد الوطني
إبراهيم عبد الكريم.

فائدة القرض 4,5 في المئة ويتم سداده
على مدى 22 عاماً بما فيها فترة إهمال مدتها
خمس سنوات. وبهذا القرض تبلغ مساهمة
الصندوق في تمويل مشاريع التنمية في
البحرين نحو 120,5 مليون دينار. ■

إضافياً قدره 10 ملايين دينار للمساهمة في
تمويل مشروع محطة توليد كهرباء بحاسي
مسعود. ووقع القرض مدير عام المؤسسة
المعمية للكهرباء والغاز عيسى عبد الكريم
بن غانم، ووقع ضمان الحكومة الجزائرية
وزير المالية عبد الكريم حرشاوي.
ويهدف المشروع إلى زيادة قدرة التوليد
لتلبية الطلب المتزايد على الطاقة الكهربائية.
ويشمل للمشروع، إنشاء محطتي التوليد
والربط بالشبكة، إنشاء مركز التحكم، تنفيذ
الخطوط الهوائية، توريد وتركيب أنبوب

على هامش الاجتماعات السنوية
للهيئات المالية العربية التي انعقدت في
بجروت الشهر الماضي، ووقع الصندوق
العربي للإنماء الاقتصادي والإجتماعي
ممثلاً برئيسه والمدير العام السيد عبد
اللطيف الحمد ثلاث إتفاقيات قروض مع
الجزائر والأردن والبحرين، بلغت قيمتها
الإجمالية 37 مليون دينار كويتي (نحو 125
مليون دولار أميركي). وهنا بعض تفاصيل
هذه القروض:
1- الجزائر: تم منح الجزائر قرضاً



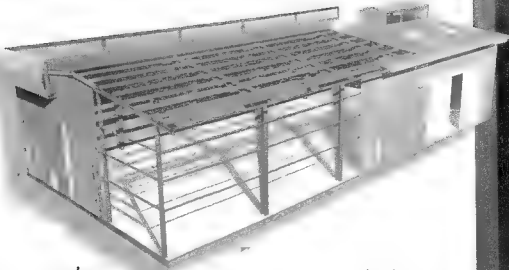
عبد اللطيف الحمد مع الوزير د ريماء خلف هندي



مؤسماً وزير المال الجزائري (اليمن) ومدير عام مؤسسة الكهرباء



.. ومع الوزير إبراهيم عبد الكريم (اليمن)



**خدماتنا
لا تضاهي**

٨٦٪ من مبانينا سلمت خلال ستة أسابيع

البنائون

تلفون فاكس

٨٩٤ ٠٣٣١ ٨٩٤ ٠٣٣١
٨٩٨ ٤١٠٦ ٨٩٤ ٢٠٩٥
٨٥٠ ١٥٦٣ ٨٤٢ ٥٨٩٥
٨٣٤ ٨٤٥٢ ٨٣٣ ٣١٧٠

الدمام
مؤسسة عمر خليل أربناؤوط للمقاولات
مؤسسة محمد عبد الله العزاز للتجارة والمقاولات
أحمد عبد رب النهي الرميح
شركة التميمي للتجارة والتعهدات المحدودة

٤١٣ ٣٩٧١ ٤١٣ ٢٨٣٦
٤٧٧ ٣١٦٥ ٤٧٦ ١٣٣٠
٤٧٨ ٤٢٨ ٤٧٨ ٧٨٠٢

الرياض
دلتا سنار للمقاولات العامة
شركة لاداء للتجارة والمقاولات
مؤسسة الأربعة أركان المولدة

١٨٣ ٠١٩٤ ١٨٣ ٠٨٤١
١٦٥ ٠٤٨٩ ١٦٥ ٠٤٨٩
١٨٣ ٢٩٥١ ١٨٣ ٠٣٠٦
١٦٥ ١٠١٢ ١٦٠ ٩٩٧٦

جدة
عاشور للمقاولات الإنشائية
شركة تهاسك للمقاولات
شركة السعد للمقاولات والتجارة
ستا للمقاولات والتجارة فرع المقاولات

٢٢٤ ٥٦٨٥ ٢٢٤ ٥٦٨٥

أبها
شركة أحمد محمد الأسدي وشركاه



مكتب جدة

الكرم حويل - مامور
المهندسات
ص.ب. ٤٠٧٦
جدة ٢١٨٤٢
هاتف ٠٠١٢ - ٧٦٠
فاكس ٩٦٧٢ - ٧٦٠

مكتب الرياض

ذئبة ميقاتي - مدير
المهندسات
ص.ب. ٢٩١
الرياض ١١٤١١
هاتف ٠١٧٧٠ - ٤٧٦
فاكس ٧٧٧١ - ٤٧٦

مكتب الدمام

رالف غوري - مدير
المهندسات
ص.ب. ٢٣٠
مطار الظهران ٣١٩٥٢
هاتف ١٤١٠ - ٨٧٧
فاكس ٢٥٥٠ - ٨٧٧

مباني حديدية سابقة الهندسة !



لمناسبة «اليوبيل» الذهبي للمارك أوروبا الموحدة تسترجع نظريات إيرهارد

متأكدًا في حبه من أن ألمانيا ستفصر الحرب وأن اقتصادها سينهار). وقد إيرهارد في تقريره هذا، أن ديون ألمانيا ستترفع في نهاية الحرب إلى نحو 400 مليار مارك (وقد بلغت فعلياً 430 مليار مارك في نهاية 1949) منها 390 ملياراً كسدادات خزينة داخلية خسرها المكتتبون كلياً.

اقتصاد السوق الاجتماعي

يمكن اعتبار اقتصاد السوق الاجتماعي Social Market Economy حلاً وسطاً بين الشيوعية والتاميم من جهة، والراسمالية من جهة ثانية.

وكانت أوروبا يُعيد الحرب تتعرض لاختلاف النزعات على الإصعادية السياسية والاقتصادية. وكما كانت أوروبا الغربية تميل بشكل حاد لأخذ بالنظريات الشيوعية، ففي إيطاليا حقق الحزب الشيوعي فوزاً بالإنتخابات قاربت نسبته 40 في المئة من مجموع الأصوات ولم يتمكن شارل ديغول في فرنسا من الحكم من دون الحزب الشيوعي. وفي أوروبا الشرقية بدأت عمليات التأميم الشاملة للصناعات ومصادرة الأملاك الزراعية والعقارية، وتكريس ملكية الدولة لألوات الإنتاج، وحصر التجارة الخارجية والأعمال المصرفية، وتحديد الأسعار الاستهلاكية بالدولة.

وفي إنكلترا قامت حركة تأميم واسعة، وكذلك في مجمل دول أوروبا الغربية، تحت تأثير النقابات العمالية، بسبب فقدان الراسماليين والاستثمارات. وفي ألمانيا ورثت الدولة أملاك الرايخ ومساحاتها في القطاعات الصناعية كافة، فالنظام النازي آمن بإقتصاد الدولة وسيطرة القطاع العام على الصناعة الثقيلة، لا سيما صناعات المعادن والكيماويات، والأسلحة والطيران. من هنا، جاءت نظريات إيرهارد فريدة من نوعها في أجواء الاضطراب الأوروبي هذه، والتهواج العامة تحت التأميم وضبط الأسعار، وتشجيع العمل النقابي، وتحول النقابات إلى ناخب لا يمكن الفوز من دون دعمه.



لودفيغ إيرهارد

التدبير إلى انخفاض البطالة، ونمو الإقتصاد بنسبة 8 في المئة سنوياً، وتزايد التصدير بنسبة 16 في المئة وبصورة مطردة.

مهندس «المعجزة الاقتصادية»

- وقف وراء هذه الخطوة، والخطوات اللاحقة، استاذ إقتصاد بقي مغموراً حتى العام 1947، عندما أصبح عضواً في المجلس الإقتصادي في فريدنكورت، بدعم من قيادة الجيش الأميركي الحاكم. وشكل هذا المجلس القوة الأولى للحكومة التي تأسست العام 1949، وحل فيها إيرهارد وزيراً للإقتصاد.

فقد عمل إيرهارد في الثلاثينات وخلال الحرب الثانية، في مؤسسات الدولة الاقتصادية، ووضع تقريراً العام 1942 تضمن تصورات لفترة ما بعد الحرب (وكان

احتفلت ألمانيا خلال العام الماضي بذكرى مرور مئة عام على ولادة لودفيغ إيرهارد، الذي تولى وزارة الإقتصاد من العام 1949 إلى 1963، وشغل منصب مستشار ألمانيا من 1963 إلى 1966.

وطوال العام المنصرم توالى الاحتفالات بذكرى إيرهارد، صانع المعجزة الاقتصادية التي إنتشلت ألمانيا من ركام الحرب، لتتقلها خلال عشر سنوات إلى المرتبة الثانية في العالم كقوة إنتاج وتصدير، مما أثار حسد الدول الأخرى، لا سيما تلك التي حققت إنتصاراً عسكرياً حاسماً على «الرايخ الألماني» الهطري.

وإستعداداً لإحتفالات العام الماضي، تحتفل ألمانيا في 20 حزيران/يونيو الجاري بذكرى إصدار المارك الألماني الجديد، الذي حل مكان «مارك الرايخ»، والذي تآكل وأصبح لا يساوي قيمة وزنه ورقاً.

جاءت هذه الخطوة كتدبير أولي في سلسلة من التدابير كونت مجموعها ما سمي في حينه «سياسة إقتصاد السوق الاجتماعي».

في 20 حزيران/يونيو 1948، وُذعت الدولة على كل مواطن ألماني 40 ماركاً من دون مقابل، ونالت كل مؤسسة 60 ماركاً كدفعه أولى، مقابل كل موظف أو عامل فيها، وتم إلغاء 80 في المئة من السيولة للتداول المتداوية القيمة.

أدى هذا التدبير بصورة فورية لوقف التبادل بالنقد (السيئات مقابل الفيز والزيادة)، والعودة للتداول بأوراق نقدية ذات قيمة فعلية، وكذلك لزيادة الطلب على المنتجات المحلية، وإستلام الرغوف بالحاجيات المعيشية، بحيث فاق الطلب العرض، ودفع القطاعات الإقتصادية لزيادة الإنتاج، وبالتالي إستيعاب يد عاملة كانت تتسكع في الشوارع باحثة عن عمل شريف، فلا تجد إلا السوق السوداء والتهريب مجالاً للكسب. ولم تعض أسابيع حتى بدأت الأسعار بالإرتفاع، إلا أن ذلك لم يؤثر في النمو العام للإقتصاد، ورغم تهديد الأجور لمدة سنة، توافرت إمكانيات الإستهلاك للطبقة العاملة بصورة عامة، كما أدى هذا

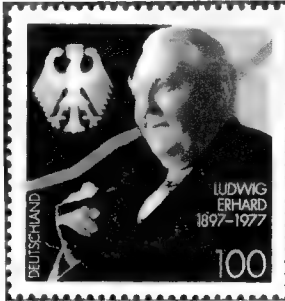
شملت حوالي 8 ملايين أرملة، نصفهن بدون عمل. وقد أثبتت سنوات الخمسينات والستينات أن سياسة الاقتصاد السوقي الحر لا تتعارض حكماً مع سياسة التنمية الاجتماعية، بل إنها يشكّلان كلاً موحداً، إذ لا رفاه بوجود طبقية حادة، ولا نمو بوجود معوقات بشرية وتحاسد حاد يؤدي غالباً إلى صراعات دامية.

عود على بدء

يرى الحللون للأوضاع والتغيرات في أوروبا الغربية حالياً، أن التوجه يميل للعودة إلى ما رسمه ابرهارد قبل 50 عاماً. وإذا كان البعض يرى في تولي طوني بليز في إنكلترا الحكم، بإسهم حزب العمال الاشتراكي أساساً، فإنه يعيد الأسباب إلى أن بليز يأخذ بالكثير من النظريات الليبرالية مثل: حصر دور النقابات في حدود ضيقة، تفعيل المنافسة في السوق، التكيف في سوق العمل وعدم التدخل في سياسة الأجور... مما يجعله أقرب إلى تاتشر منه إلى أساذة التأميم وتقديس دور الدولة في جميع الحقول. وهذا التوجه نشأه في إيطاليا حالياً، كما نلقاه في فرنسا التي تستمر في تنفيذ سياسة اليمين رغم انتصارها عليه من خلال وعود بالعودة إلى مبادئ اشتراكية أكثر صرامة، وهذا التوجه نشأه اليوم في ألمانيا من خلال الحركة التي يخوضها غيرهارد شرودر، مرشح الحزب الاشتراكي، ضد هبوط كول، والتي ستجري في أيلول/سبتمبر المقبل.

ويجمع المراقبون، وإستطلاعات الرأي، على أن الاشتراكيين بقيادة طوني بليز، عادوا إلى الحكم قبل نهاية هذا العام، وبعد 16 عاماً من العارضة.

ولا يخفي شرودر إعجابه برئيس الوزراء البريطاني طوني بليز، ولا بالتوجهات الأساسية للإقتصاد الليبرالي والأميريكي بالذات، ويعتبر صراحة بضرورة العودة للتوجهات التي أسس لها ابرهارد مطمح الخمسينات، ويعتبر أن النموذج «السوق الحر الاجتماعي» يمكن أن يصبح الحل في مواجهة العولة الشرسية، شرط أن يعمل دول السوق الأوروبية كافة تحت مظلة النقد الموحد «الاورو» الذي يؤيد إنطلاقته من دون تحفظ. ■



نقابة مستخدمي أية مؤسسة كبيرة، المثلثة في مجلس إدارة المؤسسة، تتحسب إمكانيات صاحب العمل، ومدى قدرته على تحمّل أية أعباء قد تتأتى من جانب المستخدمين.

الإقتصاد السوق والتنمية

إن وضع هذه السياسة الليبرالية الاجتماعية، موضع التنفيذ واجه إنتقادات عديدة في ألمانيا وفي العالم. فقد عارضها الحزب الاشتراكي الذي كان يميل لتأميم قطاعات عديدة، مثل النقل، والاتصالات، والصناعات الثقيلة، والمعادن، والصناعات الكيماوية، كما يعارض الميل الصريح للحزب الشيوعي مع أميركا والغرب، ويعادي التوجهات الشيوعية داخل ألمانيا. وبالفعل فإن حكومة ألمانيا الأولى ثالث العام 1949 نقّة مجلس النواب (البوندستاغ) بأكثرية صوت واحد.

وزعم الدعم الشعبي المحدود، فقد أعادت العولة بناء المؤسسات الحكومية واستقبلت 12 مليون لاجئ من ألمانيا الشرقية، تركوا كل ما يملكون هرباً من الإحتلال الروسي. واستطاعت معالجة قضية الإسكان عن طريق التوسع في بناء المجمعات «الإجتماعية»، Social Appartements ذات النوعية المتواضعة، والإيجارات البسيطة، ونتيجة لإزدياد موارد الدولة من الضرائب على الأعمال والإنتاج، استطاعت إعادة دفع معاشات التقاعد القديمة، ومعاشات أواميل الحرب والتي

أهم عناصر سياسة ابرهارد هي الإيمان بأن إقتصاد السوق يحمل في طياته ملامح إجتماعية يجب مراعاتها. فقد جرى التركيز على إعادة تجهيز ودعم الصناعات الثقيلة في ألمانيا، ومدها بالقروض (بمساهمة من أموال مشروع مارشال الأميركي). واستفادت ألمانيا من توافر الكفاءات المهنية والتقنية، واعتبر الإنسان الألماني هو العنصر الجاسم في إنطلاقة الإقتصاد لا سيما في حقلي الزراعة والصناعة. كما إستفادت من إنشغال أميركا بالصراع مع روسيا، ودخولها حرباً منهكة في كوريا، وتحول جزء مهم من إنتاجها الصناعي إلى توفير السلاح، مما أفسح في المجال لألمانيا لإقتطاع جزء مهم من السوق العالمية للتجهيزات الاستهلاكية.

وفي مفهوم ابرهارد أن إقتصاد السوق لا يستوجب تدخل الدولة إلا في ظروف نادرة، فقد حرر الأجور وأخضعها للمفاوضات بين أصحاب العمل والعمال في مختلف القطاعات، وبسّح للدولة بالتدخل في حال الوصول إلى طرق مسدودة أو إضرابات، لذلك ندرت الإضرابات في ألمانيا، وتوصل أطراف العمل بنسبة 97 في المئة إلى إتفاقات دورية على زيادة الأجور والرواقي والتجهيزات الإجتماعية.

وفي تقدير ابرهارد أن إطلاق حرية الإنتاج يؤدي إلى زيادة العمالة، وارتفاع مداخيل الطبقة الكادسة بحيث تشكل طبقة استهلاكية واسعة، وقوة شراء تتنامى يوماً بعد يوم، وكذلك قوة ضغط تؤدي لتجهيزات إجتماعية واسعة (وهو ما سمي في الخمسينات والستينات، المظلة الإجتماعية). كما تؤدي لتمويل هذه التجهيزات بسهولة من إشتراكات أصحاب العمل المزدهرة وأعمالهم، وإشتراكات العمال الذين يندمج أجورهم. وانحصر دور الدولة بدعم وإسعاد الطبقات المتعثرة فعلاً، إما بسبب اللزوم أو العجز.

أما لحظة سياسة الأسعار، فقد تركت كلياً لعوامل السوق وتطوراتها، واكتفت الدولة بإصدار تشريعات تحظر الإحتكار، وأصدرت قانوناً يفرض تمثيل العمال والوظفين في مجالس إدارة المؤسسات الكبيرة للمساهمة (1000 أجبر وما فوق). وكان من شأن هذا التدبير أن أصبحت

العولمة تواجه تحدياتها الآسيوية

هناك اعتقاد واسع الانتشار يشير إلى أن العولمة قد تحوّلت بشكل مكثف إلى خدمة من الاستغلال الذاتي لصانعي السياسات على المستوى... الوطني ومن الواضح أنها تركزّ مكافأة السياسات السلمية. وبهذه الطريقة، قد تسهم العولمة في الاستقطاب الواضح بحيث تبادع بين البلدان الصالحة وتلك التي فشلت بالتحاق بها... ومع ذلك فإن العولمة ليست لعبة صفوية في ظل فوز بعض الاقتصادات على حساب مستويات المعيشة والعمالة في أماكن أخرى، وإذا تم تصحيح السياسات بحيث تفي بمتطلبات أسواق العمل التنافسية والمتكاملة، فإنه يجب أن تكون جميع البلدان عندئذٍ قادرة على تنمية مزايائها النسبية بصورة أفضل.

هذا بعض ما أورده التقرير السنوي الصادر عن صندوق النقد الدولي للعام 1997، والمعروف أن هذا الصندوق بدوره أسير للعولمة ذاتها، فهو موجه من قبل صانعي القرار فيه أي دول الشمال بقيادة الولايات المتحدة نفسها. وبذلك فإن ما يقترحه الصندوق من احترام «الأيديا النسبية» لجميع البلدان يبقى خاضعاً للصالحة الأمريكية بالدرجة الأولى ومعها دول الشمال أيضاً. ولعل هذا الواقع هو الذي يثير الانتقادات ضد العولمة وأكبرها الضامة كمحفلة التجارة الدولية والبنك الدولي وصندوق النقد الدولي وسواها.

وتواجه العولمة الآن، بالإضافة إلى هذه الانتقادات المتكررة، تحديات جديّة تدفع ثمنها الدول الآسيوية وبعض الدول الأخرى التي تأخرت بها. وهذه الدول التي عُرفت بنموها الاقتصادي المتسارع باتت تشكل الآن خطراً على الاقتصاد الدولي ذاته. وهذا الأمر يبرز، في الواقع، القلق الأميركي (والشعبي عموماً) من الوضع الآسيوي (الياباني ضمنه) الراهن.

1- فالتهدي الياباني الذي كان يصر على سياسة حمائية تحول دون تشريع الباب الاقتصادي الياباني للغرض الاستثمارية، اضطرّ تحت ضغط أميركي مركز أن يعتمد سياسة أكثر مرونة تقضي باعتماد خطة نهوض حكومية تحفّز الإنتاج وتستوعب الطهيح، كما تساهم في دفع الاقتصاد الدولي. إلا أن الإدارة الأميركية التي وافقت نسبياً على هذه الخطوة اليابانية لا تزال تتخطف باتجاه تعديل ياباني يتناول النظام المصرفي الياباني. والواقع أن هذه السياسة اليابانية الجديدة اتت استجابة لضغوط دول الشمال (مع أن فرنسا حاولت تلطيف الحملة الأميركية على اليابان) من أجل دفع الاقتصاد العالمي كما تقدم وذلك من دون أن يكون لدول الجنوب كافة أي نصيب مباشر من هذا التقدم المربح.

2- والتهدي الإيراني الذي برهن خلال الحصار الأميركي أن إيران استطاعت الصمود، والاستفادة من هذه السياسة لكي تنكح في النهاية وتقتل قوتها وتفتح لها منافذ اقتصادية جديدة. ولقد توجّهت أن الولايات المتحدة حاولت جاهدة أن تؤلّب دول الشمال

الأخرى للمشاركة في هذا الحصار للغرض أميركي على إيران. إلا أن هذه السياسة الأميركية لم تكن ذات جدوى فاعلة. ولعل الاختراق الأوروبي لهذه السياسة كان الأول في سياق العولمة الاقتصادية الراهنة، ذلك لأن المصالح الأوروبية المشتركة فرضت على الولايات المتحدة التراجع عن تطبيق قانون «داماتو» على شركة توتال الفرنسية التي عقدت صفقة بتزويد كبرى مع إيران. وكان لهذا التراجع الأميركي أثره الداعل في نمط العلاقات الأميركية- الأوروبية، وقد أدّى ليس فقط إلى تراجع أميركي أمام الإصرار الأوروبي وإنما أمام الصمود الإيراني أيضاً.

3- أما التهدي الأمني الأكبر للعولمة فقد تمثّل في الموقف الهندي الأخير، حيث أقامت الهند على التجارب النووية المعروفة مخالفة بذلك الاتفاقية الدولية لحظر انتشار الأسلحة النووية، ومشكّلة التهدي الأكبر لضبط النادي النووي الدولي وتالياً للسياستين الصينية والباكستانية في المنطقة. ومع أن الرد الأميركي على هذه التجارب الهندي لم يتأخّر، حيث أعلن الرئيس كلينتون عن عقوبات أميركية على الهند وحظر الباكستانية بفرض عقوبات مماثلة إن هي أقامت على تجارب نووية. ولم يقتصر الإنذار الأميركي على العقوبات الاقتصادية فقط وإنما أرفها بطلب ملعن (17/5/1998) مؤداه أن على حلف شمال الأطلسي أن يستعد لتحديات جديدة بعد التجارب النووية الهندية.

وعلى الرغم من الضجة الدولية التي أثارها هذه التجارب الهنديّة، أعترض الصين عليها اعتراضاً خفياً، والولايات المتحدة أيضاً، فإن الملاحظ أن هذه التجارب اقتربت أو أسفرت عن الأمور التالية: - حرص الهند في أن تصعب دولة كبرى ذات أهمية معترف بها دولياً تتراجع عن نفوذها العالمي شرق اقصى. وبهين مطلب في الدخول لعضوية دائمة في مجلس الأمن الدولي والاتفاقية الدولية لحظر انتشار الأسلحة النووية تعترف، قانونياً، بخمس قوى نووية فقط وهي الدول الخمس الدائمة العضوية في مجلس الأمن.

- حرص الهند في تثبيت موقفها الراجح بمواجهة باكستان من جهة ومفقتها المناقض لنفوذ الصين من جهة أخرى.

4- أما الدعايات التي يمكن أن تنتج من هذا التهدي الهندي، فهي أن الاتفاقية الدولية ذاتها لم تعد الآلية الصالحة في يد العولمة الأمنية لضبط السلاح النووي، وأن على دول الشمال البحث عن آلية نووية أكثر فعالية، علماً أن الهند لم توقع أصلاً على هذه الاتفاقية، كما أعلنت أنها لن توقعها في المستقبل القريب.

5- والتهدي الراهن في هذه الحالة موجه إلى ثلاث دول: باكستان، في أن تقوم في الأخرى، بتجارب نووية للتفكير بالعقلية «الإسلامية» النووية التي طوّرها، والصين في إسقاط هذا التهدي المباشر الذي مارسته الهند بمواجهتها، والولايات المتحدة التي سارعت إلى فرض عقوبات اقتصادية على الهند يبلغ حجمها عشرون مليار دولار تقريباً. ولعل التهدي الهندي أميركي يتضمّن أيضاً في دفعها إلى اتخاذ موقف أميركي معيّن حيال إسرائيل وهذا تمييز إمكانية الدور العربي في تخفيف الموقف الأميركي حيال الدول التي تمتلك قدرات نووية عسكرية بخلاف أحكام الاتفاقية الدولية، وتأتي إسرائيل في طليعتها. وإذا كانت الولايات المتحدة قد أغفلت هذا الأمر لصالح لدى التوقيع على نفاذ غير محدود لهذه الاتفاقية ابتداءً من العام 1995، فإن الفرصة مؤاتية اليوم للتفكير على المطالبة ذاتها من أجل إقرار الشرق الأوسط منطقة خالية من

السلاح النووي، ويدفع إسرائيل إلى توقيع هذه الاتفاقية أيضاً.

- وعلى الرغم من هذا التحدي الأمني - الاستراتيجية للعولة الأمنية وتجاوز القانون الدولي لهذه الجهة، فإن اتفاقية حظر ذاتها التي يقترح مراجعتها جديدة، بحيث تفرض شروطاً أشد إلزاماً على القوى النووية ذاتها من دون أن تترك الأمور (كما في الحال اليوم) إلى الالتزام الذاتي الطوعي لهذه القوى النووية الخمس في ممارسة ردع ذاتي لا يلجأ إلى استخدام هذه الأسلحة من دون ضمانات فاعلة أخرى.

4- تحدي آسيا الوسطى: المتمثل بمحاولات دول آسيا الوسطى في تفعيل منظمة التعاون الاقتصادي التي تضم الجمهوريات الأسبوية (الإسلامية)، إضافة إلى إيران وتركيا وأفغانستان وباكستان. وقد أكدت هذه المنظمة (في 98/5/11) على ضرورة تأسيس بنك للتجارة والتنمية وتطوير شبكة مواصلات يمكن أن تشكل جسراً يربط بين أوروبا وروسيا من جهة والصين وجنوب شرق آسيا من جهة أخرى.

إن هذا التحدي الأسبوي الأوسط يتمثل في استثمار نخط قرويين من جهة وفي امتداد جيو - استراتيجية أمريكي (غربي ممو) باتجاه المنطقة، من جهة أخرى، أما على صعيد الدول الأسبوية الوسطى ذاتها، فعملها حاجسها الأول للتفليس من السيطرة الروسية التاريخية وعدم الوقوع في سيطرة أمريكية جديدة.

5- تحدي الصين: وهي الدولة الوحيدة التي استطاعت أن تتعامل مع مقتضيات الاقتصاد العالمي من دون تسرع ولا تهوؤ. فسمت، بدورٍ كامل، إلى اعتماد أنماط تصنيفية في الاقتصاد، بحيث اختلفت بالأطر الضابطة للتوجه الاقتصادي العلم وسمعت لأفاق الانفتاح المطلوب في الوقت ذاته. والواقع أن هذه السياسة الصينية جئيت الصين مآزق الانتقال الاقتصادي ومخازيره، كما جئتها أيضاً مساوئ الانعزال الاقتصادي في الوقت ذاته.

ومع ذلك، فإن الولايات المتحدة تسعى إلى فرض شروط أكثر تحوُّراً اقتصادياً ومالياً على الصين قبل الموافقة على دخولها منظمة التجارة العالمية. ولعل من دواعي القوة التي تتمتع بها الصين لهذه الجهة أنها استطاعت، على الرغم من محاولات التهميش والعزل، أن تحقق نجاحاً قوياً مزمياً بالنسبة محترمة، وإن تحضنت اقتصادها بحيث أنه لم يثأر بالأزمة الأسبوية الأخيرة، وإن تصاهم بالاستقرار الاقتصادي العالمي بحيث أنها لم تسع إلى جني ربح مباشر من هذه الأزمة على حساب الدول والاقتصادات الأخرى المضطربة.

6- تحدي جنوب شرق آسيا (الأزمة الاقتصادية الأسبوية): وهو التحدي الذي انعكس بسلبات الاقتصاد والمالية على عدد كبير من الدول الأخرى واستتبع ضرورة إعادة النظر ليس في اقتصادات بعض الدول وحسب، وإنما في ضمانات العولة الاقتصادية والمالية بالذات، فالدول التي كانت مثلاً للأنموذج الاقتصادي السريع والتحفز التجاري الكبير... هذه الدول التي أقيمت بالنمو، انهارت اقتصاداتها في شكل سريع وفي وقت سريع لا يتعدى الأسابيع، والتضخم والجزن للعلوم من خلال هذه الأزمة الاقتصادية والمالية الأسبوية تمثل في عدم الصبغ والحالات منها:

- إن هذه الدول (ولا سيما تايلاند وأندونيسيا وماليزيا وكوريا) اندمجت في العولة إلى درجة أنها لم تعد قادرة على وقف التدفقات الرأسمالية إليها في وقت من الأوقات ولا وقت انسحاب هذه البائغ الهائلة من أسواقها في لحظات متصاعدة.

- إن اندعام الضوابط الوطنية لهذه الدول بحجة رفع القيود من أجل الانخراط في الاقتصاد الدولي سبب ممارسات مصرفية منفصلة مكنت المستثمرين الأجانب من جني أرباح طائلة واقتدت الأسواق خشاقتها المطلوبة حتى إذا لاحظ هؤلاء بدء انهيار في العملات الأسبوية سارعوا إلى التخلّص منها من دون أي عائق محلي أو دولي، وحصل بعد ذلك الانهيار الكبير.

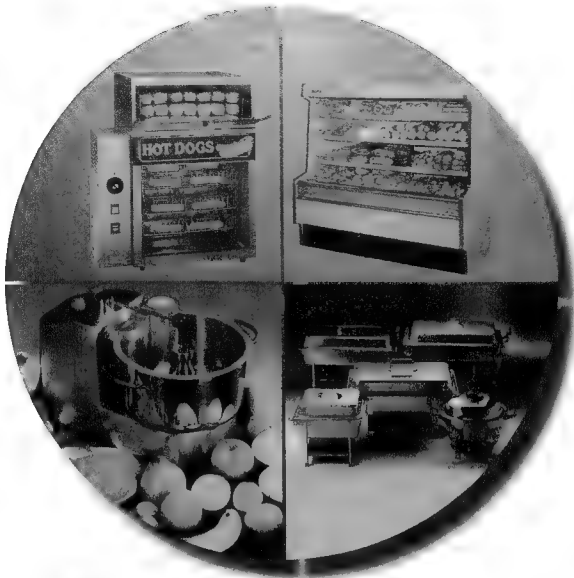
- كذلك أدى اندعام الضوابط ذاتها إلى بروز فئة من المستغلين الحاكمين سياسياً اقتصادياً ولا سيما في أندونيسيا، حيث كانت الجهات الاقتصادية العامة في يد مجموعة قليلة مسيطرة. كما كانت التسليخات والقروض تنذهب إلى توفيقات عقارية سبب لصندوق النقد الدولي أن حذر من عواقبها لأنها تستدعي الكثير من القروض قصيرة الأمد والتي رتبت أعباء مالية كبيرة على الاقتصادات المحلية لهذه الدول.

- إن هذه الدول، على الرغم من ازدهارها السابق، لم تستطع أن تؤسس عملة وطنية مستقلة وصامدة وإنما ربطتها بالدول الأمريكي بشكل مصوري ومن دون أي ضمانات قانونية فائتة. ويمرّج التحرك الدولي الضخم لرؤوس الأموال التي تزكرو على سعر الدولار في الخارج، كانت هذه العملات الأسبوية تتأثر بدوراً من دون أن تستطيع السياسات النقدية الداخلية ضبط الأمور. وعندما فقد المستثمرون ثقتهم بهذه العملات تحروا منها بسرعة فائقة في الوقت الذي كان السؤزلون الأسبويون يكتفون بالتحصن على للماضي والتأثر بالماض.

7- أما الروس التي يمكن استخلاصها بعد هذه المراجعة السريعة للتجارب الأسبوية فكرية وبليفية يذكر نكر بعضها: - إن العولة الاقتصادية بالكثافتها الواهنة لا تشكل ضماناً لاقتصاد الجنوب لأنها محكومة أصلاً بمصالح دول الشمال وتوجهاتها، ولأن النظام العالمي الجديد يزيد في حدة الفروقات بين الشمال الغربي الموحد وبين الجنوب الفقير المعزول.

- إن دول الشمال ذاتها محكومة بمصالح الشركات العابرة للنسبية التي تسيطر فعلاً على الاقتصاد العالمي وتوجه تحركاته العامة. وهذا الاقتصاد الذي يصير على فتح الأسواق من دون عائق، يسعى إلى المزيد من الربح على حساب أي اعتبار آخر، وهو سريع التحرك إلى أية دولة تبدو مربحة ومغنايتها عندما تظهر أول إشارة إلى انتكاستها من دون تأمل ولا التزام ولا اكتراث.

- إن ما حدث وللغمور الأسبوية يمكن أن يحدث لأمة دولية أخرى من دول الجنوب مهما كان ضمانها الاقتصادي أو المالي عالمياً. ولعل هذا الخطر هو الذي دفع عدداً من دول الجنوب ذاتها (في سياق مجموعة الدول الخمسة عشر) إلى اعتماد لغة جديدة في الخطاب مع هذه العولة وقائتها. فقد ورد في قمة مجموعة الـ 15 الأخيرة (98/5/11) مطالبهم منظمة التجارة الدولية «بالمشاركة في تحقيق نظام تجاري متعدد الأطراف أكثر عدالة وغير متحيز إلى دول الشمال ويضاهي على حقوق الأوبهم لها واكتفوا بضماناتها الأمنية - ويؤكد تأتي كل هذه الأزمات الأسبوية المتتحدة في إطار تحديات خطيرة للعولة وضارتهما الزاغة الداعية إلى نشر المكاسب على الجميع إن هم شعروا بأوبهم لها واكتفوا بضماناتها الأمنية الواحدة (كإتفاقيات حظر الأسلحة النووية) والاقتصادية النافعة (كالصناعات الدولية ومنظمة التجارة). إلا أن الواقع يشير إلى غير ذلك تماماً. ■



صوفيا للتبريد ذ.م.م.

SOFIA REFRIGERATION LTD.

في التصميم ، في التصنيع ، في التوريد والتركيب
وكما في الصيانة هدفنا واحد
نوعية ممتازة وخدمة مميزة،
وطموحنا كسب ثقة الزبائن.
معدات الفنادق والمطاعم اختصاصنا

شارع الملك فيصل - الشارقة - ا.ع.م. تليفون معرض: ٣٣١٠٠٩ - مصنع: ٣٣٢١٧٠ - ص.ب: ٣٠١٩ - فاكس: ٣٣١٦٠٨

Tel: 331009 - Factory: 332170 - P.O. Box: 3019 - Fax: 331608 - King Faisal Road, SHARJAH - U.A.E.

رئيس شركة انترأكو - انترناشونال أنطاكي: تحتل المركز الأول في تصدير الزجاجة الأميركية

منطقة الخليج العربي أيضاً إلى جانب منطقة الشرق الأوسط.

وفي العام 1984 تمنا بتأسيس «انترأكو - الإمارات» في منطقة جبل علي، وكان النجاح حليفنا، إذ نجحت الشركة وعلى نحو متميز، الأمر الذي أعطانا مزيداً من الدعم لإقامة إستثمار مماثل في لبنان فأنشأنا انترأكو - لبنان.

مراكز توزيع الزجاجة

ويقول أنطاكي: أن إستثمار شركائنا في الخارج قد تركز على نحو خاص في الزواج وإقامة مراكز توزيع له، علماً بأن هذه المراكز تعد الأولى من نوعها في العالم لأنها تتضمن آخر ما توصلت إليه التقنية الأميركية. فهذه المراكز مصممة على نحو يمكن معه توفير الحداثة خلال مبيعاتها فقط ويمكن تعبئتها أيضاً خلال خمس دقائق بسبب التكنولوجيا المتقدمة، إذ تدخل الشاحنات باتجاه واحد في قناة داخل المستودع وتخرج باتجاه آخر. كما أن للنجاح داخل هذه المستودعات تم إيلاء عناية خاصة، بحيث لا يتأثر الزجاجة بمعامل الطبيعة كالحرارة أو الرطوبة مما يكسب الزجاجة ميزة إضافية لأن الزجاجة عادة لا يتأثر بهذه العوامل، وبهذا يصبح الزجاجة الذي تزرعه الشركة من آخر ما توصلت إليه التقنية الأميركية في عالم الزجاجة. وينهبط أنطاكي إلى القول: «نحن بأبنائنا هذه المراكز استطعنا أن نلبي احتياجات المستثمرين ومصانع الألمنيوم وجار الزجاجة في المنطقة في فترة زمنية قياسية، لا تتجاوز الأسبوع على أكثر تقدير، ويؤكد حرص الشركة على تقديم الخدمة الأفضل من حيث الجودة والسرعة بغض النظر عن التكاليف التي تكبثها الشركة لإنشاء مراكز على هذا المستوى العالي من التقنية.

وكلاء جنرال موتورز

النجاح الذي حققته «انترأكو - الإمارات» كما يقول أنطاكي، كان سبباً رئيسياً وراء توجهها إلى مناطق أخرى للإستثمار ومنها سوريا ولبنان والأردن، وإستثماراتها هناك شملت مجالاً آخر غير الزواج وهو السيارات إذ حصلنا على وكالة جنرال موتورز العام 1994، وبموجبها كان لدينا الصلاحيات لتدوين وكلاء وموزعين في سوريا، وبضيف، ولم يكن سهلاً الحصول على الوكالة فقد جاءت بعد جهود مضنية لإقناع جنرال موتورز بضرورة توزيع



وانترأكو - لبنان. وحلقت شركة «انترأكو - الولايات المتحدة» نجاحاً كبيراً إلى درجة أصبحت الشركة الأولى المصدرة للزجاجة الأميركية من الولايات المتحدة إلى العالم، وخصوصاً منطقة الشرق الأوسط. وهو اليوم إلى جانب كونه رئيساً لشركة ذات نشاطات إستثمارية مهمة يحظى بمكانة إجتماعية مرموقة في المجتمع الأميركي بفضل شبكة علاقاته الواسعة وذات المستوى العالي.

والحديث عن بديلات انترأكو يعود بالزمن إلى العام 1971، حين قام أنطاكي بتأسيس شركة انترأكو كشركة تجارية، أبرز نشاطاتها التصدير وخصوصاً في مجال قطع الغيار وزجاجة السيارات بالإضافة إلى الوكالات التجارية. بأكثر أعمالها كان مشروع كبير في لبنان لتصدير الزجاجة للعازل والعاكس لأحد الجمعيات التجارية الكبيرة (برودواي سنتر) وكان من أوائل الجمعيات التي تستخدم هذا النوع من الزجاجة وذلك في العام 1974. ويستطرد أنطاكي قائلاً: «بعد نجاحنا في هذا المشروع بدأنا في تنفيذ خطة إستثمارية مدروسة لتوسيع نشاطاتنا إلى الخارج، بحيث تشمل

كثيرون هم الذين يقادرون الوطن بأحلام وطموحات لا تعرف الحدود... لكن القليل والقليل فقط أولئك الذين عرفوا طريق النجاح... لأن الوصول إلى القمة هو أمر صعب ومحفوف بالتحديات والصعاب خصوصاً إذا كانت تلك في مجتمع قاس مثل المجتمع الأميركي... فالسيد نقول أنطاكي هو من الطاقات العربية المهاجرة في حقبة السبعينيات... هاجر وهو يحمل بيناء مؤسسة إقتصادية كبيرة ذات مستوى مرموق وشبكة علاقات دولية وظل يعمل على مدار أكثر من ربع قرن على تحقيق هذا الحلم الذي أصبح حقيقة.

تجربة نقول أنطاكي في الإغتراب اعلمته مزايا تفاضلية، فهو يحمل في داخله البصيرة الثقافية والرياض الواضحة ولكنه تعلم في الوقت ذاته من الغرب المدة والتنظيم والإيمان بروح العمل الجماعي. وعن الأخيرة يقول «إن سر نجاح المؤسسات الكبيرة ومواصلتها لتحقيق النجاح هو استنادها بالدرجة الأولى إلى العمل الجماعي بعكس مجتمعنا العربي الذي يستند في كثير من الأحيان إلى القرار الفردي، ويوضح أنه لا يتدخل على الإطلاق في تفاصيل العمل بل يقتصر دوره على الرقابة والتوجيه، في حين يضطلع فريق العمل الذي يحيط به بمسؤوليات كبيرة الحجم وهو بدوره يخولهم الصلاحيات اللازمة لتنفيذها، علماً بأن القرارات الإستثمارية تتم بصورة جماعية وليس على نحو فردي.

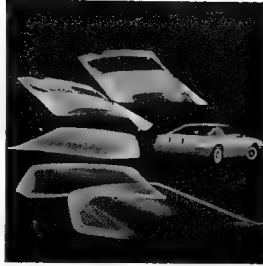
ففسح النجاح الحقيقي هو العمل الجماعي كما يقول السيد نقول أنطاكي الذي استطاع أن يطور شركة انترأكو من شركة تصدير صغيرة الحجم إلى شركة «انترأكو - والتي نألفها» والتي أتت منها مجموعة شركات وهي «انترأكو - الإمارات»

الخمسين مليون دولار. ويستخدم هذا المشروع تقنيات أميركية عالية Original Equipment Manufacturer. وحول هذا المشروع يقول أنطاكلي: «في حال توصلنا إلى قناة إستثمارية بان المشروع سيكون ناجحاً، سنعمل على تنفيذه بالتعاون مع الشركة الأميركية، خصوصاً وأنه لا يوجد حالياً مصنع لزجاج السيارات قادر على تزويد الشركات الصانعة للسيارات بزجاج مطابق للمواصفات المطلوبة. وهذا الأمر يحفزنا على إقامة المشروع، إذ نتوقع أن يكون الإنتاج مليون قطعة زجاج للشركات الصانعة فقط».

كما تدرس الشركة حالياً إمكانية صناعة بعض المواد الكيميائية التي تدخل فيها الزيوت والمواد التي تضاف معها لاستعمالها في معالجة الأعطال الطارئة.

يذكر أن إنترأكو - الولايات المتحدة فازت بوكالة محركات فورد البحرية والصناعية في جميع أنحاء العالم بإستثناء الولايات المتحدة وأوروبا.

وينتهي أنطاكلي إلى تأكيد السعي وراء إقامة المزيد من المشروعات الإستثمارية في الوطن العربي. ويقول: «لنا نسعى لإيجاد شركاء ولكن شريطة أن تحظى إنترأكو بنسبة أكبر». ودعا إلى ضرورة العمل على إزالة المعوقات الإستثمارية في البلدان العربية وتحسين المناخ الإستثماري فيها وذلك لاستقطاب المزيد من الرؤسائل العربية والأجنبية الموجودة في الخارج. ■



الرؤسائل العربية والأجنبية، كما اقترح أن تكون هذه المنطقة للصناعات التي يتجاوز رأس مالها العشرة ملايين دولار.

الإستثمار في مصر

أما عن الإستثمار في مصر فأتخذ مجلس إدارة إنترأكو - إنترناشونال قراراً يقضي بفتح فرع للشركة في مصر وإقامة مركز توزيع للزجاج. ويأتي هذا القرار في أعقاب النمو السريع الذي تشهده جمهورية مصر العربية وقرار حكومتها بدعم القطاع الخاص وبيع مؤسسات القطاع العام. وتعكف الشركة حالياً على دراسة الجدوى الاقتصادية لمشروع إقامة مصنع لزجاج السيارات قد تتجاوز تكاليف

سياراتها في تلك المنطقة وذلك في ظل سياستنا الرامية إلى تشجيع وحشد الشركات الأميركية على الإستثمار في المنطقة. أما في لبنان والأردن فعلى الرغم من كوننا موزعين لجندال موتورز، إلا أن صلاحياتنا كانت محدودة، إذ كنا مخولين للتوزيع فقط من خلال المستودعات الخاصة في المناطق الحرة في طرطوس وعبره قرب دمشق. كما أقامت الشركة مركزاً حديثاً في منطقة حمص (وسط سوريا) ليكون بمثابة مركز تدريب للموظفين في الصيانة من ميكانيكيين وكهربائيين وغيرهم. ويضيف رئيس إنترأكو: «إن بعض إستثمارنا في المنطقة لم تحقق النتائج اللطيفة لها ولكننا لا زلنا متفائلين ونعتقد بأنها قادرة على تحقيق الأرباح في المستقبل القريب».

مصنع لتجميع السيارات

ومن أبرز المشاريع المهمة التي كانت ترغب إنترأكو - إنترناشونال، في تنفيذها هو إقامة مصنع لتجميع السيارات لإنتاج 15 ألف سيارة وشاحنة، وهو طلب تقدمت به إلى السلطات السورية العام 94 مع دراسة الجدوى.

ويقول السيد أنطاكلي: «لقد بحثنا قضية إنشاء هذا المصنع في منطقة صناعية حرة جديدة مشتركة بين سورية ولبنان، مفرباً عن أمه بأن يأخذ المسؤولون عن الصناعة في كلا البلدين مسألة إنشاء المنطقة الحرة بجدية لأنها أصبحت مطلباً ملحاً لاستقطاب



AL-QAHTANI

PIPE COATING TERMINAL

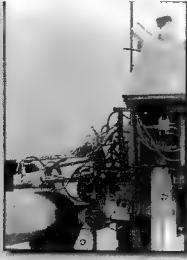
Tariq A.H. Al-Qahtani & Bros.



مصنع القحطاني

لتغليف الأنابيب

طارق عبد الهادي القحطاني وإخوانه

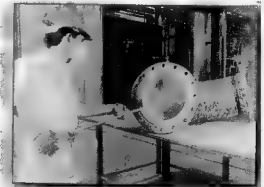
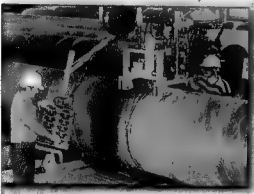


Services offered :

- External Fusion Bonded Epoxy Coating.
- External 3 Layer Extruded Polyethylene Coating.
- External Sintered Polyethylene Coating
- External Coating & Wrapping.
- External Concrete Weight Coating (Impingement & Compression Coat)
- Internal Fusion Bonded Epoxy Coating.
- Internal Baked-on Phenolics Epoxy Coating.
- Internal & External Conventional Liquid Coating.
- Custom Coating of piping spools with Fusion Bonded Epoxy or Liquid Epoxy Coating Systems.
- Shop Girth Weld Coating.
- Internal & External Field Fusion Bonded Epoxy Girth Weld Coating.
- Double Jointing (Welding two 40 LF pipe sections into one 80 LF section.)
- Fabrication (cutting, rebeveling and welding)
- Repair of pipes
- Positive Seal Coupling System (procurement, coating & shop/field installation)
- Pipeline Rehabilitation

الأنشطة:

- التغليف الخارجي بالأيپوكسي بطريقة الصهر المباشر.
- التغليف الخارجي بالأيپوكسي والبولي إيثيلين بنظام الثلاث طبقات
- التغليف بالبولي إيثيلين بطريقة الصهر المباشر
- التغليف الخارجي بخزان الغمر المجري واللف.
- التغليف الخارجي التليل بالخرسانة.
- التغليف الداخلي بالأيپوكسي بطريقة الصهر الصناعي
- التغليف الداخلي بالثنائي إيثيلين المعدل حرارياً
- التغليف الخارجي بإحدى طريقتي السوائل.
- تغليف الوصلات بطريقة الصهر المباشر للأيپوكسي أو بالسوائل.
- التغليف لأماكن اللحام في الورش.
- التغليف خارجياً وداخلياً لأماكن اللحام في مواقع الأنابيب.
- التجميع الثنائي للأنابيب (لتجميع طولين اثنين ٤٠ قدم في مقطع أنبوبي واحد ٨٠ قدم)
- جميع أعمال تقصيل الأنابيب (قطع وتشويه العزاف والتلحم).
- جميع إصلاحات الأنابيب
- وصل الأنابيب عن طريق الإنزلاق المتحكم (تجهيز وتغليف والورشة / شروق)
- إصلاح وإعادة تأهيل وتغليف الأنابيب في الورشة وفي الموقع.



Kingdom of Saudi Arabia :

P.O. Box 20 Dammam 31411
Tel: 8574150 / 8575152 / 8575400 Fax: 8269894
Tlx: 801017 QATANI SJ

United States of America :

Saudi Arabian Overseas Services, Inc.
5718 Westheimer, Suite No. 1710, Houston, Texas 77057
TWX 6868163 SAOSI HOU, Tel: 713 7810366



المملكة العربية السعودية:

ص.ب ٢٠ الدمام ٣١٤١١

هاتف: ٨٥٧٤١٥٠ / ٨٥٧٥١٥٢ / ٨٥٧٤١٥٠

فاكس: ٨٢٦٩٨٩٤ تليفون: ٨٠١٠١٧ قحطاني إس جي

مكتب الولايات المتحدة الأمريكية - هيوستن - تكساس

البنوك السعودية تدخل التأمين من بابه الواسع

من جهة أخرى، يقوم البنك السعودي البريطاني حالياً بتسويق خطة للتأمين الطبي تقوم بتغطية التكاليف الإضافية التي لا تغطيها خطط التأمين والضمان الاجتماعي، وذلك بالتعاون مع شركة Sim Alliance Insurance Group البريطانية، كما يجري تسويق خطة التعاونية للتأمين الخاصة بحوادث السيارة عبر البنك. ويتوقع أن يدخل البنك الأهلي التجاري قطاع التأمين عبر إحدى الشركات المحلية التي يملكها. كذلك يضع البنك السعودي الهولندي المسمات الأخيرة على منتجات التأمين التي يولي تقديمها.

وتتسعى المصارف السعودية الأخرى أيضاً إلى تطوير أطر ومنتجات تشكل قاعدة لتسويقها في قطاع التأمين الذي سيستفتح على جبهة عرضة من الأفراد كما ليس من قبل. وستتقاضى البنوك جزءاً من رسوم التأمين التي تفرضها الشركات على عملائها، وسيقتصر دورها في هذه المرحلة على الوساطة وتمثيل الشركة في المنازعات القانونية. أما المرحلة الثانية من التحالف فقد تشهد تطور دور البنك إلى مستوى ضمان عمليات الاكتتاب وإعادة التأمين (Underwriting) بحسب أوضاع السوق ومستوى المخاطر.

وفي أي حال، سوف تساهم خطوة البنوك في ولوج سوق التأمين، في ضبط وإضفاء شرعية عليه يفتقر إليها حتى الآن، وإلى توسيع سوق الاكتتابات مما سي عليه حالياً بمستوى الضعيف على الأقل في غضون سنوات محدودة. كما ستضيف البنوك السعودية إلى باقة خدماتها منتجات مسترغمة من داخل الرسوم لديها لمئات معظم منتجات التأمين التي، ستمر عبر القطاع البنكي في منتجات جاهزة ولا تحتاج بالتالي إلى استثمارات إضافية في عمليات التطوير بل في إطار التسويق والتوزيع عبر الأندية العالية التي تستعملها المصارف لإيصال خدماتها إلى السوق مثل الفروع وأجهزة الصراف الآلي والهاتف. ■

تسويق منتجاتها محلياً خصوصاً وأن التشريع سوف يلحظ ضرورة انخراط شركات التأمين تحت لواء القطاع المصرفي وذلك لضبط العمليات المالية المرتبطة بسوق التأمين.

كما سيساعد انخراط البنوك السعودية في خدمات التأمين على توسيع تلك الخدمات المرتبطة بشكل خاص بالأفراد، حيث سيكون من الطبيعي أن تسوّق البنوك خطط التوفير (Savings Plans) والاستثمار (Investment Plans) إلى قاصعتها من العملاء، إضافة إلى التأمين الطبي والتأمين على السيارات، وخطط التأمين المختلفة للشركات. وستستفيد البنوك السعودية بشكل مباشر من الخبرات الفنية العريقة لشركات التأمين العالمية في مجال خدمات الاستثمار، حيث تمتلك تلك الشركات أدعاً استثمارية تنشط في صناديق العملات والأسهم والسندات الدولية. وفيما تدرس معظم البنوك حالياً طرق الاستفادة من فرص الأعمال الجديدة، يضع البنك السعودي الأمريكي والبنك السعودي البريطاني المسمات الأخيرة على خطة الدخول في سوق التأمين عبر التحالفات الاستراتيجية مع شركات عالمية مرموقة.

فقد اختار البنك السعودي الأمريكي الشركة البريطانية Eagle Star لزاولة أعمال التأمين عبرها، حيث سيقوم البنك بالتعاون مع الشركة بطرح خطط للأفراد يفرض الدراسة الجامعية (University Savings Plans) وصناديق التوفير المستقبلية للأطال، وخطط التقاعد.

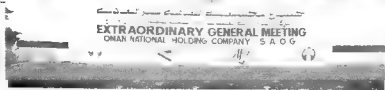
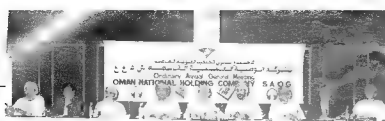
أما البنك السعودي البريطاني فقد ضمّ عمليات شركة أليكو (Alico) الأمريكية في المملكة بالكامل، وذلك عبر إنشاء شركة مستقلة لهذا الغرض، بحيث أصبح فريق عمل أليكو في المملكة (ويضم حوالي 150 من مقنوني المبيعات) تابعاً للشركة الجديدة. وسيقدم البنك بتسويق خطط التوفير والاستثمار والتقاعد التي كانت أليكو تسوقها في المملكة سابقاً.

ستستعد البنوك السعودية للدخول في سوق التأمين من بابه الواسع بعد إعلان مؤسسة النقد العربي السعودي والجهات الحكومية المختصة، مثل وزارة التجارة، عن نيتها إعادة تنظيم هذه السوق للتأمين والتي تفتقر حتى الآن إلى الإطار القانوني الواضح، والمنتجات الموجهة إلى الأفراد بشكل خاص.

فياستثناء الشركة الوطنية للتأمين التعاوني (التعاونية للتأمين) التي تعتمد مبدأ التكافل التعاوني الجازم شرعاً، تعمل شركات التأمين الأخرى في المملكة عبر مكاتب تمثيلية لشركات مسجلة خارج المملكة، وهذه ينقصها الغطاء القانوني الواضح. ويدخل قطاع التأمين في المنطقة البراميدية من قانون الشركات أو يفتقر إلى الاجتهادات الشرعية عموماً، ويعتبر منافياً لمبادئ القضاء والفكر عبر محاوره استقراء المستقبل، خصوصاً في ما يتعلق بالتأمين على الحياة.

وتبعاً لهذه الخصوصية في السوق السعودية، تكاد تنحصر اليوم خدمات التأمين بالشركات والمنشآت من دون الأفراد. فاستناداً إلى دراسة ميدانية للتعاونية للتأمين حول الاشتراكات المكتبة خلال العام 1996، صنفت أكبر 27 شركة تأمين عاملة في المملكة، استحوذت خدمات التأمين على الحريق، وتأمينات النقل البحري، والطاقة، والتأمينات الهندسية على أكثر من 54 في المئة من إجمالي الاشتراكات المكتبة والبالغة 2,714 مليون ريال خلال العام 1996، فيما توزعت النسبة الباقية على التأمين الطبي وتأمين السيارات والخيول والحوادث المتنوعة وتأمينات أخرى.

ويأتي دخول البنوك السعودية في سوق التأمين السعودية ليسدّ الجوة القانونية من جهة، وليرفع من مستوى الاكتتابات والنقابات من جهة أخرى. فغير عملاً كوسيط بين شركات التأمين والسوق، سوف تؤمن البنوك الغطاء القانوني لشركات التأمين المالية التي سيجري



اجتماع الجمعية العمومية

الشركة الوطنية العمانية القابضة

اليوسف رئيساً، المهندس سالم بن حسن مكي نائباً للرئيس، والأعضاء: الشيخ سالم بن سعيد العريمي، قيس بن محمد اليوسف، يشوانت سي، ديساي، عبد الحسين بن باقر سليمان، والشد بن سالم المسرووري، مفتاح بن عبد الله جعفر، آر. رام.

وارتفع إجمالي الأقساط المكتتبة خلال العام إلى 23,84 مليون ريال عماني (18.62 مليون دولار)، مقابل 19,49 مليون ريال (50.62 مليون دولار) في العام 1996، أي بنسبة نمو بلغت 23 في المئة.

وكانت «الوطنية العمانية القابضة» تملك شركة كونتيننتال السعودية (مسجلة في البحرين وتمارس نشاطها في المملكة)، واشترت كامل حصة عمليات ضمانات الخليج بنسبة 100 في المئة إلى ذلك اشترت الشركة 23 في المئة من أسهم بنك عمان والبحرين والكويت تهديداً للإنتاج مع بنك عمان التجاري.

مع احتفالها في ذكرى مرور 30 عاماً على تأسيسها، قررت الشركة الوطنية العمانية القابضة (ش.م.ع.ح.) رفع رأس المال المصرح به من 20 إلى 75 مليون ريال عماني (أي من 52 إلى 195 مليون دولار أميركي)، وذلك خلال الجمعية العمومية غير العادية.

أما الجمعية العمومية العادية فأقرت توصية مجلس الإدارة توزيع أرباح نقدية بنسبة 20 في المئة على شكل أسهم منحة بمقدار 50,2 في المئة، وبالتالي فإن إجمالي الأرباح الموزعة للسنة ستبلغ 70,2 في المئة. وقال سكرتير مجلس الإدارة مرفوضي بن جواد بن إبراهيم الجمالاتي، أن الأرباح الصافية بلغت أكثر من 15 مليون ريال وتمكنت الشركة من تحسين حصتها في السوق والاحتفاظ بمكانة قيادية في قطاع التأمين في السلطنة رغم المنافسة. وتم انتخاب مجلس الإدارة الجديد على النحو الآتي: د. محمد بن موسى

الامارات: حصة الأسد لـ 7 شركات تأمين

شركات التأمين الوطنية الاماراتية استأثرت بـ 1560 مليون درهم من الأقساط المكتتبة لوثائق التأمين العامة، بزيادة طفيفة عن العام الماضي بلغت نحو 4 في المئة. وجاءت حصص الشركات وفقاً للترتيب الآتي: شركة أبو ظبي الوطنية للتأمين 25 في المئة، شركة الإمارات للتأمين 7,5 في المئة، شركة عمان للتأمين 7,1 في المئة، شركة العين الأهلية 7 في المئة، شركة البهيرة 6,7 في المئة، شركة المشرق العربي 6,7 في المئة، ثم شركة الظفرة 6,1 في المئة.

«الصقر للتأمين»

ترفع رأس ماله

وافقت وزارة الاقتصاد والتجارة الاماراتية على زيادة رأس مال شركة الصقر الوطنية للتأمين إلى 10 إلى 25 مليون درهم موزعة على 250 ألف سهم. وكانت الجمعية العمومية للشركة أقرت زيادة رأس المال عن طريق إصدار 150 ألف سهم منحة بقيمة 100 درهم للسهم الواحد يتم توزيعها على المساهمين.

المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار

احتفلت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار واقتان الصادرات التابعة للبنك الإسلامي للتنمية ببدء نشاطها في مجال تأمين الاستثمار.

وتحدث في المناسبة رئيس المؤسسة د. احمد محمد علي فقال: «تعد المؤسسة من أهم وأحدث مبادرات البنك الرأسمالية إلى حيز القطاع الخاص للمساهمة في تنمية العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، وذلك إبراكاً منه لأهمية توفير الضمان كعامل أساسي لتشجيع الصادرات والاستثمارات، وتقوم المؤسسة منذ



من اليمين: د. احمد محمد علي ود. عبد الرحمن طه

خدمات تأمين الاستثمار. وأوضح أن المؤسسة توفّر هذه الخدمات وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. يذكر أن رأس مال المؤسسة 100 مليون دينار إسلامي (145 مليون دولار)، ساهم البنك بنصفه، وترك النصف الآخر للدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي.

نحو 3 سنوات بتوفير خدمات التأمين على المخاطر التجارية وغير التجارية، للتقليل بتحصيل قيمة الصادرات والتي تأمل أن تؤدي إلى زيادة حجم التجارة البينية. وتحدث مدير عام المؤسسة د. عبد الرحمن طه شارحاً قيام المؤسسة وأهدافها لجهة التأمين على مخاطر إلتصان الصادرات

10 دول عربية تشارك في معرض ومؤتمر الصناعات الغذائية العربية وصناعات التعبئة والتغليف

في حزيران / يونيو المقبل في بيروت

من الفنادق إلى مركز المعرض وبالعكس.

وبخية إنجاح المعرض سيتم توجيه أكثر من 15000 بطاقة دعوة لرجال الأعمال والمستثمرين والتجار ومستوردي المواد الغذائية والصناعيين للمعنيين، كما ستوجه دعوات خاصة إلى المسؤولين في المؤسسات الحكومية العربية المعنية بموضوع الصناعات الغذائية وصناعة التعبئة والتغليف، بالإضافة إلى وكلاء المواد الغذائية في العالم العربي والمنظمات العربية والإقليمية والدولية المعنية بالموضوع.

لائحة المعارضات:

ويشتمل المعرض على لائحة واسعة من المعارض أبرزها الآتي:

- الصناعات الغذائية:

المحروبو والخضار، أغذية الأطفال، المشروبات الطبيعية والخلاصة والكحولية، المياه، البهارات، القهوة، الشاي، الأعشاب، الفكهات، والحلويات الغذائية، الزيوت، الطحويات والصناعات السكرية

- الثروة الحيوانية:

(أبقار، دواجن، أغنام، أسماك، نحل) تكنولوجيا التربية الحيوانية (تغذية، رعاية، تخصص، تاصيل) معدات الدواجن (تربية، تغذية، مسالخ) منتجات اللحوم، الألبان والأجبان، معدات تربية النحل، وطرق التربية والرعاية والإنتاج، تربية الأسماك ومعدات تصنيعها، العلاجات والأعلاف والمركبات العلمية.

- التعبئة والتغليف:

- الآلات والمعدات وكافة مستلزمات الإنتاج المستخدمة في جميع أنواع الصناعات الغذائية والتعبئة والتغليف المتقدمة عربياً ودولياً.

- الخدمات:

التعميل (بما فيها مؤسسات ضمان الاستثمار والمصارف المتخصصة)، النقل والتخزين والتجريد، التدريب، الاستشارات والدراسات، مراكز تنمية الصناعات والهيئات المحلية والإقليمية والدولية. ■

تنظم مجموعة «الاقتصاد والأعمال» بالشراكة مع الاتحاد العربي للصناعات الغذائية، وبالتعاون مع اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الاسكوا)، والاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، وجمعية الصناعيين اللبنانيين ونقابة أصحاب الصناعات الغذائية في لبنان، مؤتمراً ومعرضاً عربياً دولياً حول الصناعات الغذائية العربية وصناعات التعبئة والتغليف.

يقام هذا الحدث في مركز بيروت هول للمعارض والمؤتمرات (Beirut Hall) في الفترة بين 25-30 حزيران / يونيو 1998 وذلك تحت رعاية رئيس مجلس الوزراء الأستاذ رفيق الحريري وبمشاركة العديد من وزراء الصناعة العرب.

المعرض:

يقام المعرض في مركز بيروت هول الذي يعتبر من أرقى المراكز المؤهلة لإقامة معارض دولية في لبنان، إذ يمتد على مساحة 45000 متر مربع، منها 15000 متر مربع مساحة مغطاة، ويتسع موقف السيارات لأكثر من 1700 سيارة، ويبعد هذا المركز نحو 15-20 دقيقة عن المراكز التجارية والفنادق الرئيسية في بيروت.

يقوم المنظمون بالترويج للمعرض لدى الصناعيين والتجار والمستثمرين والمسؤولين وسائر المعنيين، من خلال حملات بواسطة البريد المباشر والبريد الإلكتروني، بالإضافة إلى الاتصالات الشخصية المباشرة مع المعنيين ومع الجهات الرسمية وشبه الرسمية. وسيوافق ذلك حملة إعلامية وإعلامية مكثفة في الصحف والمجلات المتخصصة ومحطات التلفزيون المحلية والإقليمية بالإضافة إلى شبكة الإنترنت. أما لجهة تسهيلات السفر والإقامة، فقد تمّ الحصول على حسمات خاصة للمشاركين والزوار والعارضين مع طيران الشرق الأوسط (الناقل الرسمي للمعرض والمؤتمر) ومع بعض فنادق الدرجة الأولى في بيروت. وسيتم استقبال المشاركين في المطار وتأمين نقلهم إلى أماكن إقامتهم كما أن النقل مؤمن

مؤتمر الصناعات الغذائية:

تحديات الانتاج والتسويق في القرن الـ 21

صناعات التعبئة والتغليف.
أما ورشات العمل فقد قسمت قطاعياً، بحيث تتناول كل واحدة منها قطاعاً من القطاعات الأساسية وتتوزع هذه على النحو التالي:
(1) ورشة العمل القطرية تقدم فيها الأوراق القطرية
(2) قطاع الألبان والأجبان.
(3) قطاع السكر والصناعات السكرية.
(4) قطاع المعلبات الغذائية.
(5) قطاع صناعة الزيوت النباتية.
(6) قطاع الإنتاج الحيواني والدواجن والأعلاف.
(7) قطاع التعبئة والتغليف
(8) قطاع الحبوب
(9) قطاع صناعات البسكويت والمعجنات.
(10) قطاع المشروبات والعصائر والمياه المعدنية.
وسيقدم أوراق العمل الأساسية خبراء واختصاصيين معروفين في حقول اختصاصاتهم.
ولا شك أن تزامن انعقاد المؤتمر والمعرض في آن واحد وفي مكان واحد يجعل منهما فرصة مميزة للتلاقي وتبادل الآراء وتعزيز العلاقات والإطلاع على آخر التطورات ■

تكتسب الصناعات الغذائية أهمية متزايدة باعتبارها ركناً أساسياً في سياسة الأمن الغذائي ومحركاً رئيسياً للقطاع الزراعي يشقيه النباتي والحيواني كما أن لهذه الصناعة دوراً حيوياً في تحريك الصناعات المكملة كالتعبئة والتغليف والري والصناعات الهندسية والأسمدة والأعلاف.
يواجه العالم العربي تحديات متزايدة نظراً إلى أن وتيرة نمو الإنتاج الغذائي العربي هي أقل بكثير من وتيرة التزايد السكاني، الأمر الذي يزيد من خطورة الاستيراد. كما تواجه الصناعات الغذائية العربية مشاكل عدة على صعيدي الجودة والمنافسة، فضلاً عن التشابه القائم بين معظم البلدان العربية مما يحول دون تكامل الأسواق وبالتالي اتساع قاعدة السوق.
وعليه فقد قررت الهيئات المنظمة للمعرض عقد مؤتمر عربي دولي حول الصناعات الغذائية وصناعة التعبئة والتغليف، وذلك في مركز المعرض نفسه، أي في بيروت هول حيث أعدت قاعة مجهزة بكامل التجهيزات الفنية خصيصاً لهذا الغرض. وسوف يتناول المؤتمر في جلساته العامة تحديات الإنتاج والتسويق التي تواجهها الصناعات الغذائية العربية في ضوء المتغيرات الإقليمية والدولية، وسوف تتوزع أعمال المؤتمر على نوعين من الجلسات:

(1) الجلسات العامة

(2) ورشات العمل

يتناول جدول أعمال الجلسات العامة الأمور التالية:

- واقع وآفاق الصناعات الغذائية العربية.
- انعكاسات التغيرات الإقليمية والدولية على الصناعات الغذائية في البلدان العربية.
- التكامل في مجال إنتاج وتسويق منتجات الصناعات الغذائية العربية.
- تأهيل المؤسسات الصناعية العربية لمواكبة متطلبات نظام الجودة التامة ISO 9000 ونظام ISO 14000.
- تمويل التجارة العربية الليبية.
- دور مؤسسات ائتمان الصناعات في ترويج التجارة العربية الليبية في قطاع الصناعات الغذائية وقطاع

للأشراك أو لمزيد من المعلومات رجاء الاتصال بمكاتب الاقتصاد و

هاتف: 965 2416647
فاكس: 965 2416648
● البحرين
الاستاذ بشير النجار
شركة للنقبة للمعارض
هاتف: 973 310800
فاكس: 973 310900
● الإمارات العربية المتحدة
السيدة سلام الشوا
الاقتصاد والاعمال
هاتف: 971 4 279833
فاكس: 971 4 279886
● الأردن
الاستاذ بشير النجار
شركة للمدينة للمعلومات

● جدة
الاستاذ حبيب ابو ضرغام
الاقتصاد والاعمال
هاتف: 966 2 6609971
فاكس: 966 2 6692020
● الرياض
الاستاذ خليل زيدان
الاقتصاد والاعمال
هاتف: 966 1 4778624
فاكس: 966 1 4784946
● الكويت
الاستاذ عبد الله الصبيح
بوبيان للاستشارات
الاقتصادية
الاستاذ عبد الله الصبيح

الهيئات المنظمة:

مجموعة الاقتصاد والأعمال الاتحاد العربي للصناعات الغذائية

الاقتصاد والأعمال:

تعتبر مجموعة الاقتصاد والأعمال من المجموعات العربية النشطة في مجال النشر وتنظيم المؤتمرات والمعارض وجمع وتسويق المعلومات وإصدار الأذلة. وقد تأسست هذه المجموعة قبل نحو 20 عاماً من قبل نخبة مختارة من رجال الأعمال والمستثمرين العرب ومن الصحافيين المتمرسين في شؤون الاقتصاديات العربية. وتعتبر المجموعة أول شركة عربية مشتركة متخصصة في شؤون الإعلام الاقتصادي. ومن أبرز نشاطات المجموعة إصدار مجلة الاقتصاد والأعمال التي تعتبر الأولى في حقل اختصاصها، إذ أنها توزع حوالي 37 ألف نسخة شهرياً وتصل إلى حوالي 120 ألف قارئ في جميع الدول العربية وفي مراكز البيع الدولية، ومعظم توزيعها بطريقة الاشتراك. وهذا التوزيع خاضع لمراقبة مؤسسة التحقق من الانتشار البريطانية (ABC).

كما يصدر عن المجموعة دليل المؤسسات المالية والمصرفية باللغة الإنكليزية. كذلك تصدر المجموعة مجلة الدفاعية بالاشتراك مع مجموعة مونش الألمانية. ومن أبرز المؤتمرات التي تنظمها الاقتصاد والأعمال، مؤتمر أسواق رأس المال العربية الذي يعقد للجنة الرابعة على التوالي والذي يعتبر أكبر ملتقى عربي دولي يعقد في بيروت ويشترك فيه قادة القطاع الخاص العربي مع قادة القطاع العام.

الهيئات الدائمة:

- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، (الأسكوا).
- الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية.
- جمعية الصناعيين اللبنانيين.
- نقابة أصحاب الصناعات الغذائية في لبنان.

الاتحاد العربي للصناعات الغذائية:

أنشئ الاتحاد العربي للصناعات الغذائية العام 1957 كمجموعة عربية دولية مستقلة لها كيائها الخاص إدارياً ومالياً في إطار الاتحادات النوعية التابعة لجامعة الدول العربية. يعنى الاتحاد بأنشطة الصناعات الغذائية بفروعها الإنتاجية والصناعية والتجارية داخلياً وخارجياً وكذلك الصناعات الثانوية والتكميلية المرتبطة بها وبمشقاتها. لا سيما صناعات التخمير والتعليق والصابون والمنظفات كذلك يهدف الاتحاد إلى متابعة التطورات التكنولوجية في مجال الصناعات الغذائية العالمية لمساعدة الأعضاء في تبادل المعرفة لغرض تطوير وتحديث الصناعات الغذائية العربية وتوسيع الاستخدام الأمثل للطاقت البشرية، وللاتحاد مكاتب إقليمية في عدد من الدول العربية الأعضاء تسهم ضمن إطار الأمانة العامة للاتحاد على تحقيق أهداف الاتحاد.

ساد والأعمال أو يأحد وكلائنا المعتمدين في الدول العربية

● سوريا	هاتف: 688141 962 6
الأستاذ هيثم الجفان	فاكس: 699508 962 6
الاتحاد العربي للصناعات الغذائية	● جمهورية مصر العربية
● هاتف: 2219615 963 11	الأستاذ أسامة طبق
● تونس	شركة التنمية والتسويق
الأستاذ حسين فواز	الدولي
الاقتصاد والأعمال	هاتف/ فاكس:
هاتف: 755755 216 1	202 2427195
فاكس: 755921 216 1	● اليمن
● المغرب	الأستاذ كهلان أبو غانم
المركز المغربي لناعات	شركة صرواح للملائن
الصادرات	والسياحة
هاتف: 302229 212 2	هاتف/ فاكس:
فاكس: 301793 212 2	967 1 275895

قائمة اشراك

المعرض العربي - الدولي للصناعات الغذائية العربية

25 - 30 حزيران/يونيو 1998

مركز "بيروت هول" للمعارض والمؤتمرات

بيروت - لبنان

الاسم والشهرة:
المؤسسة:
البلد:
الوظيفة:
الرمز البريدي:
الهاتف:
الفاكس:

(1) المساحة والمواصفات المطلوبة:

أود الاشتراك في المعرض العربي الدولي للصناعات الغذائية الذي يقام في لبنان في مركز بيروت هول للمعارض والمؤتمرات في الفترة 25-30 حزيران.

رجاء تحديد المساحة المطلوبة:

☐ مساحة داخلية مجهزة: م 2 بسعر 200 \$ للمتر المربع (الحد الأدنى 9 م 2)
التجهيزات تشمل: قواطع، سجاد للممرات وداخل المنصة، الإضاءة، مخرج كهرباء، اسم الشركة العارضة، النظافة والحراسة.

☐ مساحة خارجية مكشوفة غير مجهزة: م 2 بسعر 150 \$ للمتر المربع. (الحد الأدنى 36 م 2)
الكلفة الإجمالية بالدولار الأميركي

طريقة الدفع:

50% عند توقيع العقد
يسدد الباقي من قيمة الحساب في مهلة أقصاها 98/5/25

(2) مواصفات السلع المعروضة:

اسم الشخص المسؤول:
الوظيفة:
التوقيع:
التاريخ:

(3) الإقامة:

يحمل المشترك نفقات الإقامة، علماً بأن الفنادق التالية ستمنح حسومات خاصة للمشاركين.

للحجز: ضع إشارة X في المربع المناسب:

☐ سمولند ☐ كورال بيتش ☐ ماريوت ☐ ديفيريا ☐ فاندوم انتركونتيننتال ☐ غرقة مفردة ☐ غرقة مزدوجة

من تاريخ: / / 1998 الى تاريخ: / / 1998
السفر: الخطوط الجوية: رقم الرحلة:

(ستمنح شركة طيران الشرق الأوسط - الخطوط الجوية اللبنانية، حسومات خاصة للمعارضين).

لمزيد من المعلومات: رجاء الاتصال بمكاتب الاقتصاد والأعمال أو بالمكاتب الممثلة في الدول العربية.

قسمية اشتراك

المؤتمر العربي - الدولي للصناعات الغذائية العربية

25 - 28 حزيران/يونيو ١٩٩٨

مركز «بيروت هول» للمعارض والمؤتمرات
بيروت - لبنان

الاسم والشهرة:
المؤسسة:
البلد:
رسم الاشتراك:
الوظيفة:
الرمز البريدي:
ص.ب:
الهاتف:
الفاكس:

تبلغ قيمة رسم الاشتراك \$650 (ستماية وخمسون دولار أميركي) للمشارك الواحد، ويحسم 20٪ عن كل اشتراك إضافي من المؤسسة نفسها، علماً أن هذا الرسم يتضمن حضور برامج ونشاطات المؤتمر والحصول على كافة الوثائق المتعلقة به ويمكن تسديد رسم الاشتراك بواسطة

(1) بطاقة ائتمان: نوعها: ☐ ماستركارد ☐ أميركان اكسپرس ☐ فيزا
رقمها:

تاريخ الانتهاء: التوقيع:

(2) شيك مصرفي: إصدار شيك مصرفي لأمر «الاقتصاد والأعمال» وإرساله بالبريد المضمون إلى عنواننا في بيروت.
(3) حوالة مصرفية: إرسال حوالة مصرفية بالدولار الأميركي إلى حسابنا رقم 31-534350 في البنك اللبناني الفرنسي في لبنان (فرع المزرعة)، وإرسال صورة بالبريد أو بالفاكس عن الحوالة.
إلغاء الاشتراك: يسترد كامل رسم الاشتراك في حال إغائه قبل تاريخ 4/30/1998، وبنسبة 50٪ حتى تاريخ 5/30/1998 ولا تسترد القيمة في حال إغائه بعد هذا التاريخ.
الإقامة: يتحمل المشارك نفقات الإقامة، علماً بأن الفنادق التالية ستمنح حسمات خاصة للمشاركين.

للحجز: ضع إشارة X في المربع المناسب:

☐ سمرلند ☐ كورال بيتش ☐ مايوت ☐ ريفيرا ☐ فاندوم انتركونتيننتال
☐ غرفة مفردة ☐ غرفة مزدوجة ☐ جناح
من تاريخ: 1998 / / إلى تاريخ: 1998 / /
معلومات السفر:

الخطوط الجوية: رقم الرحلة: موعد الوصول: موعد المغادرة:

علماً أن شركة طيران الشرق الأوسط - الخطوط الجوية اللبنانية، ستمنح حسمات خاصة للمشاركين

طريقة الاشتراك: الرجاء ملء هذه القسمية وإرسالها إلى إحدى العناوين التالية:

(1) aiwa@aiwa.com.lb Or aiwa@emirates.net.ae

(2) لبيسان: ص.ب: 113/6194 بيروت، هاتف: 4-740173، 961 1 353577/8/9

فاكس: 961 1 354952 أو 961 1 352463

(3) الإمارات العربية المتحدة: ص.ب: 55034 دبي، هاتف: 4 279886 971 4 فاكس: 4 279833 971

يرجى إرسال صورة شمسية ملونة حديثة لكم إلى مكتبنا في بيروت لتحضير بطاقة المؤتمر مسبقاً.

لزيد من المعلومات: رجاء الاتصال بمكاتب الاقتصاد والأعمال أو بأحد وكلائنا المعتمدين في الدول العربية.



الصناعات الغذائية

مؤتمر ومعرض
عربي - دولي

25-30 حزيران / يونيو 1998

بيروت - لبنان



<http://www.ArabFood-Fair.com>

المنظمون مجموعة الاقتصاد والأعمال
الاتحاد العربي للصناعات الغذائية

BEIRUT HALL
Le Fair de l'Exposition
Site of J.D. Beirut - Lebanon

المكان

Over 100,000 decision makers in the world of Arab business, finance and government rely on **Al-Iktissad Wal-Aamal**. It is the most widely read and authoritative source of business news and information in the Arab world.

Published every month, **Al-Iktissad Wal-Aamal** is the medium for reaching the key decision makers in the region. So, when you need to talk to Heads of Industry, talk to us first.

For more information, call **Al-Iktissad Wal-Aamal** on Dubai. Tel: (9714) 279833, -
Fax: (9714) 279886,
or on Beirut. Tel: (9611)353577/8/9
Fax: (9611) 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb



**IF YOU WANT TO TALK
TO HEADS OF INDUSTRY.
TALK TO US FIRST.**





الوطن العربي يزيد على 33 تريليون مترو مكعب.

وقدّم خبراء المؤتمر ان الصناعات البتروكيميائية العربية حققت نمواً كبيراً في السنوات الماضية حيث بلغت الطاقات الإنتاجية لمشاريع هذه الصناعات العام 1996 حوالي 21 مليون طن، وتوقعوا أن تصل هذه الطاقات إلى 37 مليون طن بعد عامين، واعتبر هؤلاء الخبراء أن صناعة النفط والغاز الطبيعي تقف في طليعة الأنشطة التي يمكن أن تساهم بفاعلية في زيادة التعاون التجاري بين الدول العربية، وأن الخروج من مأزق تدني كفاءة أنظمة الطاقة الكهربائية العربية يحتاج إلى تحسين كفاءة الأنظمة الكهربائية، خصوصاً وأن معدل النمو في الطلب على هذه الطاقة يزداد بحدود 10 في المئة سنوياً، الأمر الذي يستدعي زيادة الاستثمار في إقامة للمنشآت الكهربائية الجديدة وبمجم يراوح بين 10 - 15 مليار دولار.

وكان افتتح مؤتمر الطاقة العربي السادس برعاية الرئيس حافظ الأسد رئيس الجمهورية العربية السورية من قبل المهندس محمود الزعبي رئيس مجلس الوزراء الذي قال في كلمته، أن الاستثمارات الاقتصادية والخطية والغازية وغيرها تتلاقى خطواتها وتتوحد منطلقاتها لتمنح الفكر الاقتصادي اتفاقاً موافقاً للقضية المعاصرة للعرب جميعاً، وأن للمصالح الدولية أطماعاً تتنافس وتتصارح حول النفط العربي بصورة ظاهرة أو مستترة، كما أن للشركات العمالية سياسات غير مستقرة تغرن كثيراً من التقلبات تؤثر على إنتاج النفط وأسعاره.

وطلب عبد الرحمن محمد السهيبي الأمين العام للمساعد للشؤون الاقتصادية في جامعة الدول العربية بالتعاون مع قضايا الطاقة والنفط بموضوعة في ظل نظام مالي جديد يعمل في إطار منظمة التجارة العالمية القائمة على تحرير التجارة والخدمات من كافة القيود، كما دعا محمد ماهر جمال رئيس المؤتمر، الدول العربية إلى وضع دراسة متأنية تمكنها من مواجهة التحدي التي تعترضها أمنها وتجارة وأسواقاً وتحالفات دولية وإقليمية.

على هامش المؤتمر

أجرت مجلة الاقتصاد والأعمال بعض اللقاءات مع عدد من الوزراء والشخصيات حول واقع ومستقبل الطاقة في البلدان العربية.



جانب من جلسة الافتتاح

مؤتمر الطاقة العربي السادس في دمشق 66 مليار دولار حجم الإستثمارات المتوقعة

دمشق من يارا عشي

في لثة عن طريق التمويل الذاتي أو المشاركة الوطنية في رأس المال، كما أظهرت أن للنفطة العربية لا تزال تغطي بمزايا تنافسية عالية في المشاريع المتعلقة بقطاعي النفط والغاز وتتمتع بجاذبية جيدة للإستثمار، وأنه من المتوقع أن يصل حجم تمويل مشاريع النفط والغاز العربية حتى العام 2003 إلى 20 مليار دولار.

ولكّبت إحصاءات المؤتمر أن إنتاج النفط وسوائل الغاز الطبيعي في البلدان العربية يبلغ حوالي 21 مليون برميل يومياً، وأنه من المتوقع أن يرتفع الطلب على النفط العربي إلى 22.5 مليون برميل يومياً في العام 2005، علماً أن احتياطي النفط العربي بشكل 62 في المئة من الإحتياطي العالمي ويبلغ حالياً 673 مليار برميل، كما أن إحتياطي الغاز في

إستضافات دمشق خلال الفترة بين 10 - 13 أيار/مايو الماضي مؤتمر الطاقة العربي السادس تحت شعار «الطاقة والتعاون العربي» بإشراف وتظيم أوبك ومنظمات عربية هي: منظمة الأقطار العربية للصناعات البترولية، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والإجتماعي والمنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين.

وشارك في المؤتمر وزراء الطاقة والنفط العرب، الذين ناقشوا سبعة عشر ورقة عمل تناولت مصادر الطاقة في الوطن العربي ومستقبل الصناعات البترولية والإستهلاك المحلي والصناعات البترولية وسبل تطوير الصناعات البترولية وصناعة الغاز الطبيعي وترشيد إستهلاك الطاقة والتعاون العربي في مجالات الطاقة.

وأظهرت البحوث والدراسات التي قُدمت للمؤتمر، أن حجم الإستثمارات المستقبلية في قطاع النفط والغاز والتكرير والبتروكيميائيات في الدول العربية يقدر بنحو 66 مليار دولار، والذي يغطي بنسبة 41

سوريا تستعد لبناء مصفاة جديدة

الكويت وقطر مع أي أجراء
لدعم الأسعار



وزير النفط العراقي علي بن ابراهيم التميمي



وزير النفط السوري محمد هاجر جمال



وزير النفط العراقي علي بن ابراهيم التميمي



وزير النفط السوري محمد هاجر جمال

توصيات المؤتمر

بعد أربعة أيام من الجلسات ومناقشة سبعة عشر بحثاً، أنهى مؤتمر الطاقة العربي السادس أعماله بإصدار بيان شامل اعتبر قطاع الطاقة هو المحرك للإقتصاد العربي والفعل في تعزيز العلاقات الإقتصادية وتطوير الصناعة النفطية وتشجيع العربية - العربية والعربية - الدولية، ودعا المؤتمر إلى تنويع قاعدة الإقتصاد العربي وتطوير الصناعة النفطية وتشجيع الإستثمار العربي في المنطقة العربية. وأضاد المؤتمر بجهود الحد من الإضرار في إستهلاك النفط والطاقة مقابل الإستفادة من الغاز الطبيعي، وأوصى بتبادل الخبرات لضمان الإستخدام الأمثل لموارد النفط والطاقة. ودعا المؤتمر إلى تأسيس شبكة أنابيب لنقل الغاز بين مواقع الإنتاجية ومراكز المستهلكة في الدول المجاورة.

وفي مجال الربط الكهربائي، أكد المؤتمر على أهمية الحصول على أقصى المنافع من هذا الربط، وأن تكون هناك نظرة شمولية لتحقيق تكامل الشبكات العربية الحالية، وأوصى بإقامة مراكز تحكم إقليمية في مركز عربي للتحكم في الشبكات، وفي هذا السياق أكد المؤتمر على أهمية إشراك القطاع الخاص العربي في إنشاء وإملاك وإدارة وتشغيل المنشآت الكهربائية العربية على أسس تجارية. وفي الوقت الذي رغب فيه المؤتمر بتوجه القطاع الخاص للإستثمار في الصناعات النفطية دعا البلدان العربية إلى توفير المناخ اللازم لتطوير هذا الإستثمار. كما أكد على ضرورة التنسيق بين الدول النفطية للإستفادة من فرص وإمكانيات فتح الأسواق العالمية أمام صادراتها، وعلى ضرورة التعاون بين جميع منتجي ومستهلكي النفط في العالم من أجل تجنب التقلبات الحادة في الأسعار وتحقيق إستقرار الأسواق البترولية. ■

إنخفاض أسعار النفط وقال: «أن منظمة أوبك اتخذت قراراً بتخفيض الإنتاج لدعم أسعار النفط، غير أن السوق العالمية لم تتخذ موقفاً إيجابياً عندما إعتمدت على وجود فائض كبير من النفط في السوق يضغط على الأسعار ويؤدي إلى إنخفاضها. وأضاف أنه في حال رأت منظمة أوبك وجود حاجة إلى المزيد من تخفيض الإنتاج فإن قطر ستؤيد هذا القرار. وطلب العطية الدول المنتجة خارج منظمة أوبك أن تدعم هذا الموقف وتشارك فيه، ذلك لأن منظمة أوبك لا تستطيع لوحدها أن تدافع عن الأسعار.

وقال عبيد بن سيف الناصري وزير النفط والثروة المعدنية أن مسؤولية إستقرار السوق النفطية يتحملها جميع المنتجين، كما أن مصلحة أي طرف لا تتحقق إلا بتوفر شروط مصلحة الآخرين، وأن منظمة الدول المنتجة للنفط أوبك لم تعد هي الجهة التي تتحمل كامل عبء السوق النفطية. وقال الناصري أن أسعار النفط العالمية إنخفضت منذ الربع الأخير من العام الماضي، حيث خسر خام دبي القياسي على سبيل المثال 40 في المئة من قيمته حتى شهر آذار/مارس الماضي، علماً أن النفط في دولة الإمارات يشكل قضية حيوية ذات صفة إستراتيجية، أسهم بفاعلية في نقلتها المضارية ونموها الإقتصادي.

■ سليمان نصف العماني وكيل وزارة النفط ورئيس الوفد الكويتي، ذكر أن الكويت تسعى إلى التعاون بما يحقق فائدة لجميع الدول الأعضاء، في الأوبك، وأضاف أن إنتاج النفط الكويتي إنخفض بحدود 125 ألف برميل يومياً خلال شهر نيسان/أبريل الماضي، وإذا كانت هناك فكرة لتخفيض الإنتاج فلكويت دائماً على إتصال مع دول مجلس التعاون الخليجي ودول أوبك للتسيق.

شاهي برصميان وزير النفط اللبناني ذكر أن لبنان كبلد مستهلك وغير منتج يتطلع إلى اشتراكه لياخذوا وضعه بعين الإعتبار، وأضاف أن لبنان يتعاون منذ فترة غير قصيرة مع سورية في كل المجالات خصوصاً في مجالات نهال السليع والمشاريع الزراعية وقطاع النفط، وتمنى أن تكون تجربة التعاون اللبناني السوري مثالا للتعاون في مجال النفط بين الدول العربية في إطار السوق العربية المشتركة.

■ محمد هاجر جمال وزير النفط والثروة المعدنية السوري، تعرض إلى أزمة إنخفاض أسعار النفط وقال أن موضوع الإنخفاض الحالي بحاجة إلى موقف عربي موحد، إضافة إلى التعاون والتنسيق مع الأعاض الآخرين في منظمة أوبك والدول المنتجة خارج أوبك وأوبك والدول المستهلكة في العالم، وبين أن سوريا تخطط لإقامة مصفاة نفط جديدة، وهي تتباحث حالياً مع الشركة العربية للإستثمارات البترولية للحصول على تمويل تخفيض مشاريع في مجالات الغاز وصناعة الأسمدة وإقامة للمصفاة الجديدة.

■ عبد السطيف الحميد مدير عام الصندوق العربي للإنماء الإقتصادي والإجتماعي ذكر أن الصناديق العربية كان لها دور كبير في تنمية البنية التحتية في الدول العربية والتي من دون تنفيذها لا يمكن النهوض بمشاريع النفط والغاز. وأضاف الحميد أن الصناديق العربية مولت بعض عناصر الطاقة في قطاع الكهرباء مثل شبكة الربط الكهربائي في شمال الوطن العربي سواء في مشرقه أو في مغربه، حيث من المتوقع إنجاز هذا المشروع القومي الكبير خلال العامين المقبلين.

■ الدكتور عبد الله بن حمد العطية وزير النفط القطري تحدث من موقف قطر من أزمة

Color printing has never been so
convenient & affordable.

QMS MAGICOLOR² Laser Print Systems

Easy to Use - MAGICOLOR² is one of the fastest desktop colour laser printers on the market. Not only fewer consumables but also much easier than ever to use.

Easy to Create Great Output - Vibrant colours on graphics, text and photographic images with print resolutions up to 1200 x 1200 dpi.

Easy on the Network - With QMS CrownNet for Ethernet and QMS Crown Admin 3 network management tools on board, MAGICOLOR² is workgroup-ready.



QMS MAGICOLOR² PRINT SYSTEMS

office solutions for Professionals.



Authorized Distributors in Saudi Arabia:

National Advanced Systems Co. Ltd. (NASCO)

Tel: (01) 477 1307

(02) 653 2100

(03) 894 6944

QMS EMEA: Tel. (+31) 348 551333 Fax. (+31) 348 550170

«الملتقى 98» في دبي السياحة العربية كانت هناك



الهيئة الافتتاحية ويبدو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم ويصطحبه من اليمين: نوح نكتي المدير العام لشركة ريد اكزيبيشنز، خالد بن سلهم مدير دائرة السياحة والتسويق التجاري، الشيخ سعيد بن سعيد الشريقي رئيس المكتب السياحي في الفجيرة

للسنة الرابعة على التوالي حملت «الإقتصاد والأعمال» على عاتقها لقب المطبوعة الإقتصادية الرسمية لمعرض سوق السفر العربي الملتقى. فجاء العدد الخاص عن السياحة العربية ليعطي الصورة، وجاء الحدث السياحي في مركز دبي التجاري العالمي (5-8 أيار/مايو 98) ليؤكد ما ورد بين سطور العدد.

قدم «الملتقى - 98» تجسيدا حيا للسياحة العربية، عثرت عنه الأجنحة العربية الآتية من لبنان وسوريا والأردن ومصر وتونس والسعودية والكويت وقطر وسلطنة عُمان وإمارة دبي، فضلا عن إمارة الفجيرة التي استضافت مؤتمر سوق السفر العربي الثالث للتراف مع المعرض، والذي ينتقل من بلد عربي إلى آخر ليحظ الرجال العام 1999 في قطر.

والترويج. الفجيرة التي استضافت المؤتمر شاركت بجناح يمثل «حصن الفجيرة» الشهير، وهي تعمل على تعزيز الإستثمار السياحي فيها للإفادة من المقومات المتاحة. وأكد رئيس المكتب السياحي في الفجيرة الشيخ سعيد بن سعيد الشريقي أن الإمارة خرجت من مؤتمر سوق السفر العربي بخاتمة كبيرة، حيث عرفت بنفسها مقصدا سياحيا مميذا وقال: «إن ما حققناه من شهرة في هذا

عارض من 40 دولة، إضافة إلى 28 جناحاً لبيئات سياحية دولية. «الإقتصاد والأعمال» واكبت أيام المعرض وجالت بين الأجنحة الوطنية وأجنحة شركات الطيران والفنادق والمنتجات ووكالات السفر.

الفجيرة، الشارقة، رأس الخيمة

تجربة دبي السياحية الناجحة حدثت الإمارات الأخرى للإهتمام بالسياحة

افتتح المعرض الشيخ محمد بن راشد ولي عهد دبي وجمال على الأجنحة يرافقه وزير السياحة المصري ممدوح الهلثاني ووزير السياحة اللبناني نقولا فتوش، إلى شخصيات عدة محلية وخليجية وعربية ودولية جاءت مشاركتها تأكيداً لأهمية هذا المعرض - التظاهرة، فقد حقق «الملتقى» هذا العام طفرة كبيرة في عدد المشاركين وفي المساحة التي زادت 18 في المئة (5584 متراً مربعاً)، وبمشاركة 500



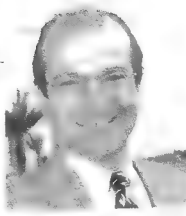
جناح دبي



جناح تونس



عبد الحكيم الجبور



مجدى سامان (كراون بلازا)



كبير البائكر، الرئيس للتقني الخطوط الجوية العراقية

علماً أن الأجنحة العربية تقوم بتأجير طائراتها للرحلات الخاصة.

المشاركة الأجنبية

وشاركت للمرة الأولى إلى جانب إسبانيا وبريطانيا وسويسرا وماليزيا ولبنان وإيطاليا، أجنحة وطنية من النمسا واليونان وجامايكا، وفي هذا السياق ركزت ألمانيا على تسويق السياحة العلاجية، فيما اتخذت بريطانيا البرامج التعليمية كخطوة رئيسية نحو السياحة واجتذاب الزوار العرب وبشكل خاص الخليجيين. فسويسرا من جهتها، اجتذبت 53 ألف سائح خليجي خلال 1997، وقام وفد من منطقة بحيرات جنيف بيشراك عدة في دبي وأبو ظبي، بهدف جذب المزيد إلى سويسرا، وشاركت هيئة السياحة البريطانية بجنح ضم 13 شركة وكيل سفر، وركزت على التسويق للوجهات السياحية الجديدة في بريطانيا.

شركات الطيران

إلى المشاركة المباشرة من شركات الطيران المحلية مثل لوفتهانزا، سويس آر، يونيت إيرلاينز، الخطوط التركية، أوطا، أولميك أرواينز، وريال بروتي، شاركت شركات أخرى من خلال وكلاء محليين، واستفادت رويال بروتي من وجودها المباشر، فأعلنت عن إعادة تسيير رحلتين أسبوعياً إلى أبو ظبي وجدة.

وكان من الطبيعي أن تكون هناك مشاركة فعالة وقوية لـ «طيران الإمارات»، تمكنت بثلاثة أجنحة، طيران الإمارات، دناتنا، مركاتور. وقال رئيس الإمارات الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم: «إن دائرة الطيران المدني وطيران الإمارات تسعى إلى اجتذاب أعداد أوفى من الخطوط الروسية».

كما شاركت الخطوط الجوية السعودية بجنح خاص لإعادة إطلاق برنامج العمرة الممتدة والذي لاقى نجاحاً بعد التحسينات التي أدخلت عليه. وقال فاروق عمر الهاس مدير إدارة السياحة في السعودية: «إن هذه البرامج حققت نجاحاً كبيراً خلال العام

أما على مستوى المشاركة العربية فكان من السهل التعرف إلى الجناح التونسي، بإتباع مصدر صوت الموسيقى التراثية التي لم تتوقف طوال أربعة أيام في عرض أجمل للوحات الرافضة. رئيس الوفد نزار سلهمان قال: «المشاركة في الملتقى تأتي لدعم السياحة في هذه المنطقة. حيث لا يزال عدد السائحين العرب من منطقة الخليج والشرق الأوسط ضئيلاً إذا ما قورن بعدد السائح الأوروبيين».

أما الأردن فعاد وشارك هذا العام بجنح ضم مكاتب السياحة والسفر الأردنية وهيئة تنشيط السياحة التابعة لوزارة السياحة والخطوط الجوية للوكالة وخطوط الأجنحة للوكالة. صعد هجازي مدير عام مدحاس للسياحة - إحدى الشركات المشاركة - أكد على الإهتمام الأردني بالسياح الخليجيين ذوي الإنفاق السياحي الأعلى. أما الأجنحة العربية، وهي شركة إقليمية تعنى بالنقل الجوي وتنظيم الرحلات، أجرت محادثات جادة مع إحدى شركات السياحة في دبي لإبرام إتفاقية سيتم بموجبها وضع إحدى طائرات الشركة الأربع في مطار دبي،



جناح قطر

المؤتمر يصطب في اتجاه تنمية وتطوير الإمارة، وهو ما فوجئ به المشتركون في المؤتمر. وأكد لنا المصور أن الجبيرة إذا ما سارت في مخططاتها السياحية، تصبح خلال 5 سنوات منطقة جذب سياحي مهمة. وتلت إمارة الجبيرة مقترحات عملية لبناء منتجعات صغيرة على امتداد الساحل وبناء فنادق 5 نجوم في مرحلة لاحقة، إضافة إلى مستلزمات هذه المنتجعات كالألعاب واللوازم ومواقع الفسح وسياقات الزوارق والخيول وتسلق الجبال. كما دعا المؤتمرون للاستفادة من الجوز الطبيعية في الإمارة. ومن المشاريع التي ستقوم في الجبيرة مع نهاية العام، فندق دبي بيتش ريسورت بكلفة 150 مليون درهم ويضم 260 غرفة، إضافة إلى مشاريع أخرى قيد الدراسة من قبل مجموعتي «شيراتون» و«دوروتا».

أما رأس الخيمة فشاركت بجنح لأول مرة للترويج عن الفنادق والمطار والميناء والمزايا السياحية الخاصة.

وإمارة الشارقة شاركت بجنح مستوحى تصميمه من بيت النابودة الأزلي، للترويج عن الإمارة كملتقى للسياحة العالمية. كما نظمت برامج ترفيهية كحلل زواج تقليدي وعروض للصقور والأطعمة الشعبية ورسومات الحناء، إضافة إلى فرق



جناح لبنان

الماضي..

أما الخطوط التونسية فوُتعت عقداً مع دائرة الطيران المدني لتسيير رحلات دورية من تونس إلى دبي كما قال رؤوف بدر الدين المدير المركزي لجمعية كليبواترة السياحية. وأوضح أنه تم عقد إتفاقيات مع 100 شركة سياحية محلية وخليجية لترويج منطقة «نقطة» التونسية التي تعتبر من المناطق الجذابة.

أما «مصر للطيران» فطرحت برامج جديدة للسائحين من الإمارات، مؤكدة أن لا زيادة على أسعار تذاكر السفر خلال الصيف.

كذلك رُجعت «طيران الخليج» العديد من العروض من بينها فتح خط إلى نيبال وصمغاء، وتسيير رحلتين مباشرتين من أبو ظبي إلى الدار البيضاء، فضلاً عن عروض ترويجية للمسافرين إلى لندن وبيروت والقاهرة ولارنكا وتركيا.

وافتتح الشيخ أحمد بن سعيد خلال أيام العرض، مكتب الخطوط الجوية القطرية الجديد في دبي وهو الأول لشبكة مكاتب الشركة خارج الدولة. وأكد أكبر اليانكر الرئيس التنفيذي لـ«القطرية»، أنه تم تخصيص مبلغ 400 مليون دولار لتطوير وتحديث الخطوط القطرية خلال السنوات الخمس المقبلة ومن ضمنها زيادة الأسطول من 9 إلى 15 طائرة خلال العامين المقبلين. وأشار اليانكر إلى أن «القطرية» هي إحدى أسرع الشركات نمواً في المنطقة، وقد زاد عدد الركاب خلال الفصل الأول من العام الحالي بنسبة 59 في المئة مقارنة بالفقرة نفسها من العام السابق.

الغداق: توسع

إغتمعت فنادق دبي فرصة المعرض لترويج برامجها في فترة الصيف انطلاقاً من مشاركتها القوية بمعارض الصيف، وهو أحدث مهرجان للإمارات تسمى من خلاله إلى



موهبيدي إن كراون بلازا - أبو ظبي

تحقيق نسب إشغال جيدة خلال هذه الفترة. جناح مجموعة «الإمارات» عرض مشروع «الهاء الذي يعد أول منتجع سياحي يبيش في الإمارات يجري الإعداد له يتحو 12.5 مليون دولار، ويقام على مساحة 16 مليون متر مربع، ويتم تخصيص 98 في المئة من المساحة الإجمالية لإقامة محمية طبيعية تملك للحدود الرئيسي للمنتج. كما وقع الشيخ أحمد بن سعيد على عقد إنشاء فندق رويال ميراج بيتش في دبي على شاطئ الجميرا، الذي يضم 253 غرفة وجناحاً وتنتهي أعماله في نيسان/أبريل 1999.

وأشار ناصر النوييس رئيس مجلس إدارة شركة مروتاناه إلى أن الشركة تركز على منطقة الخليج بداية ثم الدول العربية، مشيراً إلى مفاوضات مع عدد من المستثمرين في سلطنة عمان وقطر والبحرين والفجيرة لإدارة مجموعة فنادق في تلك المناطق.

ووقعت مجموعة «هولديا» إن، عقد إدارة لفندق جديد في بر دبي يحمل اسم «هولديا» إن دبي. كما يتوقع افتتاح فندق «هولديا» إن داون تاونز دبي في الربيع

الأول من العام المقبل، وهو يضم 140 غرفة وطعام عدة ومركزاً للمؤتمرات. كما تعتزم مجموعة «هولديا» إن، إنشاء 18 فندقاً ومتجماً في الإمارات ومصر والسعودية ولبنان وسلطنة عُمان والأردن. وفي لقاء مع صدي سلمان مدير التسويق والمبيعات وفي شدياق المدير العام لفندق «كراون بلازا» دبي (هولديا) إن كراون بلازا سابقاً، أكد على أهمية «الملتقى» وأشد بالشركة المنظمة التي استطاعت بحكم خبرتها أن تجعل من المعرض الحدث السياحي الأهم في المنطقة.

وأعلنت مجموعة ماريوت العالمية عن خططها التوسعية التي تقضي بافتتاح 5 فنادق ومنتجعات مع نهاية العام 2000 في السعودية ومصر وأبو ظبي والأردن. وأكد سمير دفاق مدير التسويق والمبيعات الدولية لمناطق الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا في «ماريوت»، على الأهمية التي توليها «ماريوت» للمنطقة في إطار برنامج توسعها العالمي. وقد زادت نسبة مبيعاتها إقليمياً بنسبة 42 في المئة في العام 1997.

من جهتها أعلنت مجموعة «شيراتون» عن تقديم عروض خاصة للفصل الصيف لإجتذاب الخليجيين بأعداد كبيرة. كما أعلنت عن خطة لإفتتاح 7 فنادق في المنطقة مؤزعة بين مصر والسعودية والأردن وباكستان وجنوب أفريقيا.

وكشفت مجموعة «مريديان» في الشرق الأوسط عن إجراء توسيعات في فندق مريديان الجميرا ليصل إلى 500 غرفة ومركز للتسوق. وقد انتهت أعمال المرحلة الأولى من التوسيعات في مريديان أبو ظبي. وتسعى المجموعة لإدارة فندق في الفجيرة يبدأ بناؤه قريباً. ومع حلول العام 2000 سيزيد عدد فنادق «مريديان» بشكل نوعي منها 10 في القاهرة وواحد في الإمارات، إضافة إلى اثنين في سوريا ولبنان.

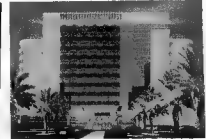
أما «ميداء ريجنيس» فشاركت كالعادة في «الملتقى»، وتحدث أندرو آشموور مدير



طيران الخليج



جناح رويال كاريبيان



مبنى Le Meridien Mina Seyahi الجديد على شاطئ الجميرا والبناء السياحي

يداً بيد مع المصنعين والعملاء



الخدمة ذات كفاءات السوق السعودي

مؤسسة الجريسي هي شركة خاصة سعودية مقرها الرياض، تأسست في عام ١٩٩٥م، وتقدم خدمات الحاسب الآلي والاتصالات، وتعمل على إقامة علاقات عمل مستمرة مع عملائها في جميع أنحاء المملكة العربية السعودية.

مؤسسة الجريسي لخدمات الكمبيوتر والاتصالات
Jeraisy Computer & Communication Services



من ب. ٢٠٠٨٦ الفجر ٢١٩٥٧ المملكة العربية السعودية

هاتف ٨٩٨ ٦٠٠ - ج. (٩٦٦)

فاكس ٨٩٤ ٨٣٩٧ - ج. (٩٦٦)

من ب. ٢٨٢ حصة ٢١٩٦١ المملكة العربية السعودية

هاتف ٦٨٢ ٩٣٣٣ - ج. (٩٦٦)

فاكس ٦٩١ ٥٨٢ - ج. (٩٦٦)

من ب. ٦٦٦٠ الرياض ١١٥٩٥ المملكة العربية السعودية

هاتف ٥١٢٣ - ج. (٩٦٦)

فاكس ٥١٩١ ٥١٢٣ - ج. (٩٦٦)



جناح «الاقتصاد والأعمال»



السحب على جوائز الإستثمار وبدو روز ماري شارب (روبال كاريبيان) - اليمين - والزئمل كمال قازان

«الاقتصاد والأعمال»: مشاركة مميزة

للعام الرابع على التوالي كان لـ «الاقتصاد والأعمال» حضور مميز في «الملتقى 98» تمثل في جناحها الذي إستقطب زواراً وفي عددها الخاص عن «السياحة العربية» الذي ترك أصداء إيجابية نظراً إلى شموليته. وازتماً مع الملتقى اجرت «الاقتصاد والأعمال» السحب بالقرعة على إستثمار «السياحة والسفر» 1998، خلال حفل عشاء في للصعود (منطقة حنّ)، دعت إليه اللجنة ولخطمته شركة «نت تورز» لتناول الشاؤل الرسمي للمعرض.

حضر الحفل جمع من العارضين ورعاة الإستثمار وهم: روبال كاريبيان والخطوط الجوية البريطانية اللذان قدما رحلة لشخصين إلى جزر الكاريبي، شركة IBM التي قدمت جهازاً Thinkpad 380، فندق حياة ريجنسي دبي الذي قدم غرفة رئيسية لمدة أسبوع. ومن الجوائز الأخرى كانت إقامة لمدة 3 أيام في جناح فخم في فندق Century Park في لبنان مع عشاء بحري فاخر لشخصين. إيجار سيارة لمدة أسبوع في لبنان ثمنه شركة Prestige، إشتراك لمدة سنتين في «الاقتصاد والأعمال»، أما الراعيون فكانوا على النحو التالي: جائزة الروبال كاريبيان والخطوط الجوية البريطانية: عمران رياض المالكي، مؤسسة العزة للتجارة، جدة - للمملكة العربية السعودية.

● جائزة IBM

هاني المسامي، البنك الأهلي التجاري، بيروت - لبنان

● جائزة الحياة ريجنسي:

صالح عبد الله النسيم، بنك الرياض، الرياض - للمملكة العربية السعودية

● جائزة Century Park

خلال السحب ويبدو من اليمين: أحمد تاج الدين (السلور التلفزيوني عن الشركات العربية في الخطوط الجوية البريطانية، أول دعوت في مناسبة مرموقة على ستراتيجية برنثس أربوايز في تكليف إصمافهم بالسافر العربي)، كمال قازان، ماريان سيكيرا (روبال كاريبيان)، روز ماري شارب، ديبى سمرز (تكتشف العالم للتسويق)، الزئملان رندى أبو زكي وسلام الحواف.

توفير خدمات المناولة والحجوزات. وقال رئيس الشركة عبد الحكيم بدور، «إستطاعت دبي من خلال «الملتقى 98» إبراز حضورها السياحي وإستقطاب هذا العدد الضخم من صنّاع القرار السياحي والشركات وللمهتمين، مما يدل على مركزها القيادي في هذا القطاع.

كما عملت «العالمات العربية» التي تعنى بإدارة الخدمات السياحية في مجموعة «طيران الإمارات» على ترويج دبي كمركز لسفريات الحوافز. وشهدت خلال السنة الماضية زيادة 40 في المئة في هذا المجال.

وشاركت «الفا تورز» كعادتها تحت جناح دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي وأبرعت مقدّم مع شركة يابانية لتبادل 300 سائح من اليابان إلى دبي وعلى العكس.

«كازينو لبنان» مع شركائهما مجموعة إيليا. وأعلنت شركة «غولدن توليب» العالمية للفنادق عزمها لإفتتاح مكتب إقليمي في دبي خلال الأشهر القليلة المقبلة لإدارة نشاطها في الشرق الأوسط الذي يشمل أبو ظبي ودبي وعُمان ومصر وبيروت. وذكر أمين مكرزل المدير للتدب في الشرق الأوسط أن الشركة تجرى مفاوضات مع عدد من الفنادق المحلية لنخ بعضهما إسمها التجاري وإدارة البعض الآخر، علماً أن الشركة تدير نحو 380 فندقاً في 60 دولة.

وكالات السفر

وفي مجال وكالات السفر والسياحة لعبت «نت تورز» المناول الرسمي لـ «الملتقى» دوراً بارزاً في إنجاح فعاليات المعرض وفي

التسويق في المجموعة عن خطط توسعية في الإمارات.

وفي سياق مشاركة «راديسون ساس» في الملتقى تحدث إدوار شفيها مدير عام الفندق في أبو ظبي عن تطور المفهوم السياحي المائل في الخليج والغورة الاقتصادية التي تشهدها البلاد، مما أدى إلى بروز سياحة الأعمال وبالتالي إنتشار الشقق المجهزة الفندقية «بريدانس».

وللسنة الثانية على التوالي شاركت «لندن كلبس» (London Clubs) إنترناشونال في «الملتقى»، وهي لأعب أساسية في مجال صناعة الألعاب، وقد إحتفظت بصلوات وثيقة مع الشرق الأوسط عموماً ومع دبي خصوصاً، حيث دعت المسابقات لسنوات عدة، وتتميز حالياً



Le Palace TUNIS

Le Palace Tunis is a modern and luxurious hotel located on the hill of Gammarth overlooking the Mediterranean Sea.

15 km only from the Tunis Carthage Airport and 17 km from the heart of the capital.

Le Palace Tunis offers an exceptional conference centre, and a beach club.

A fitness and balneotherapy centre, a 50 store shopping gallery, one of the most prestigious casinos in the world, a discotheque, and several speciality restaurants will be opened soon.



CLEOPATRA'S WORLD
HOTELS & RESORTS INTERNATIONAL

SUMMIT
HOTELS

Le Palace Tunis - Complexe Cap Gammarth R.P. 08 - 2078 La Marsa
Les Côtes de Carthage - Tunisie - Tel.: (216.1) 728.000 - Fax: (216.1) 748.442

كذلك شاركت شركة «رويال كاريجيان» و«يوروب كار» و«بريتش ميدلاند» و«يواس إيروست» و«اميركا وست إيرلاينز»، وقام إيان ستانليكر مدير التسويق العالمي لدى «يوروب كار»، بزيارة المعرض لتأكيد اهتمام الشركة في سوق المنطقة بالنسبة للعقود الخارجية، علماً أنه منذ إستلام شركة «إكتشف العالم للتسويق» حق تمثيلهم إقليمياً بداية هذا العام، زادت نسبة المبيعات 316 في المئة، ومن جهة أخرى وفي حضور ماريان سيكيرا مديرة التسويق والمبيعات العالمية في «رويال كاريجيان» قام فواز القصيبي رئيس الشركة في المنطقة، بتوزيع جوائز «رويال كاريجيان» على شركات السياحة المحلية التي استطاعت أن تحوز أعلى نسب في المبيعات للعام 97 وللمرة الأولى شاركت شركة «برنيسيس» من خلال ممثلها في المنطقة ATN Middle East السعودية، لتعلن عن أكبر باخرة سياحية في العالم، «غراند برنيسيس»، والتي لاقت إقبالاً ملحوظاً من زوار المعرض مسجلة حجوزات بنسبة عالية. ومن السعودية أيضاً شاركت الشركة الوطنية للسياحة «سياحية» ووضعت اللجنة الأولى في مجال نشاطها السياحي في منطقة عسير، وهي تمتلك عدداً من المنتجعات، وهكذا، شكلت «الملتقى» حدثاً سياحياً مميزاً، وأضاف هذا العام نجاحاً فوق نجاح، وأشارت إحصائيات التنظيم أن نسبة الزوار زادت 5,8 في المئة عن العام الماضي وتمثلت بـ 75 في المئة من الإمارات، واليابان من السعودية والكويت إضافة إلى زوار من روسيا وبريطانيا والهند والأردن. وكما في كل المعارض، عقدت صفقات أو مشاريع صفقات لا تظهر نتائجها مباشرة، بل تتطلب بعض الوقت. ■

رئيس «روتانا»، ناصر النويس:

التأثير أهم عائق أمام السياحة العربية



كما يؤكد على أهمية عاملي الأمن والاستقرار والذين أسهما على نحو فاعل في تطوير السياحة ودعمهما إلى جانب إستحداث أساليب جديدة مثل مهرجانات التسوق والسياحة الصحراوية والرياضات البحرية، والتي إستقطبت بدورها أعداداً كبيرة من السياح.

السياحة العربية

وأعرب رئيس روتانا عن اعتقاده بأن المستقبل أمام السياحة العربية سيكون واعداً، وذلك لزيادة الإقبال على الإستثمار في هذا القطاع الحيوي خلال الأعوام الأخيرة، وما رافق ذلك من قيام الدول العربية بتطوير أنظمتها وقوانينها لتشجيع هذا الإستثمار، وأخيراً الدور النشط الذي يقوم به القطاع الخاص في هذا الاتجاه، ففي مصر حقق قطاع السياحة تطوراً كبيراً على الرغم من بعض المشاكل السياسية العابرة. وفي لبنان حقق قطاع السياحة قفزات نوعية كبيرة على المستوى العربي من حيث البنية التحتية وارتفاع عدد الفنادق على الرغم من بقايا آثار الحرب.

وربط النويس ما بين ازدهار السياحة وإنتعاشها في الوطن العربي والاستقرار والأمن السياسي، وقال أن العاملين الآخرين هما مطلب ملتح وضروري لجذب السياحة الخارجية، ودعا في الوقت ذاته إلى ضرورة تعزيز السياحة العربية البينية.

معوقات السياحة العربية

وعلى الرغم من التغيرات الإيجابية التي يشهدها قطاع السياحة في الدول العربية والإهتمام المتزايد من قبل حكوماتها، إلا أن الأمر مرتبط بضرورة إزالة المعوقات القائمة، ولعل أبرزها إن لم يكن أهمها على الإطلاق، هو تأشيرات السفر كما يقول النويس. ويضيف أن تأشيرات السفر تقف حجر عثرة

«الإقتصاد والأعمال» إزاء مستقبل السياحة في الوطن العربي خلال الأعوام القليلة المقبلة. وبحسب ما ذكره فإن ثلاثة عوامل رئيسية تضاعفت لدعم هذا القطاع الحيوي في البلدان العربية وهي:

- 1 - إقبال هذه الدول على الإستثمار في المنشآت والمشاريع السياحية.
- 2 - تبني أنظمة وقوانين جديدة لدعم هذه الإستثمارات.
- 3 - مبادرة القطاع الخاص في القيام بدور إستثماري فاعل.

السياحة في الإمارات

وعزا النويس أسباب نجاح السياحة في الإمارات إلى الدعم والإهتمام من قبل رئيس الدولة الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان وكذلك بقلية حكام الإمارات وخصوصاً الشيخ مكتوم بن راشد والشيخ محمد بن راشد آل مكتوم. وقال أن هذا الإهتمام وما رافقه من تطوير للبنية التحتية وإقامة للمنشآت السياحية كان سبباً رئيسياً وراء تطوير هذا القطاع.

ويضيف: «أعتقد أن هناك إمكانية لتطوير المزيد لا سيما في ظل وجود مناطق جميلة يمكن تحويلها إلى مناطق سياحية خلابة مثل الجزر في أبو ظبي وإمارة الفجيرة وغيرها».

سر نجاح «روتانا»

في الكفاءات البشرية

معرفتنا بالتقاليد العربية

تميزتنا عن سلاسل الفنادق العالمية

يعتقد السيد ناصر النويس رئيس شركة روتانا، أن إختيار الكفاءات البشرية هو السر وراء النجاح الذي حققته شركة روتانا خلال الفترة الزمنية القياسية. «فالإنسان هو محور أي عمل ناجح وهو الإستثمار الحقيقي لأن الموجودات من دون كفاءات بشرية قادرة، إدارتها لا تساهي شيئاً. هذه هي فلسفة ناصر النويس في إدارة الأعمال والتي كانت سبباً رئيسياً وراء تحقيقه للنجاح وأحد أثلوه الآخر في معظم المناصب التي شغلها في حياته المهنية.

والنويس شغل منصب رئيس شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق لسنوات عديدة تمكن خلالها من تطوير أعمالها على نحو كبير وتحقيق النتائج الإيجابية الماهرة. كما شغل منصب وكيل وزارة المالية بمساندة في ذلك خبرته الإقتصادية الطويلة. وهو رجل يحب التحدي وطموحاته لا تعرف الحدود، فقد استطاع ومنذ تسلمه لشركة روتانا أن يرتقي بها على سلم النجاح إلى النحو الذي وصلت إليه، بحيث أصبح لها فروع في الإمارات ولبنان والبحرين.

روتانا اليوم التي لا زالت تعتبر فتية بل وحيطة العهد، أصبحت واحدة من أقوى شركات الفنادق في الإمارات، وخدماتها تضاهي من حيث الجودة أرقى الشركات العالمية في هذا المجال. ولدى روتانا جدول أعمال حافل بالفطط والمشاريع، فهي قد عقدت العزم على تنفيذ مشروع كل عام وذلك في إطار خطة مدروسة لزيادة عدد الفنادق التابعة لها.

ومن أداء القطاع السياحي في دولة الإمارات العربية المتحدة، يقول ناصر النويس أن هذا القطاع قد حقق قفزات نوعية خلال السنوات العشر الماضية، للدرجة التي بلغ معها عدد الغرف الفندقية 15 ألفاً في نهاية العام 1997.

وعرب عن تتأوله في حديثه إلى

دعوة المساهمين إلى جمعية عمومية غير عادية

إن مجلس إدارة بنك لبنان والخليج ش.م.ل. في اجتماعه المتعقد بتاريخ ١١ أيار ١٩٩٨ قرر دعوة مساهمي بنك لبنان والخليج ش.م.ل. لحضور الجمعية العمومية غير العادية للمساهمين التي ستعقد في مركز المصرف الرئيسي في بيروت - شارع ليون يوم الاثنين الموافق في الخامس عشر من شهر حزيران ١٩٩٨ الساعة الثانية عشر ظهراً للداول في جدول الأعمال التالي

- ١ - زيادة رأس مال المصرف من ٢٢.٥٠٠.٠٠٠.٠٠٠ ليرة لبنانية إلى ٣٠.٠٠٠.٠٠٠.٠٠٠ ل.ل. (ثلاثين مليار ليرة لبنانية).
- ٢ - تعديل مواد النظام الأساسي بما يتفق والتعديلات المطلوبة.
- ٣ - أمور متفرقة.

مجلس الإدارة
الرئيس

دعوة المساهمين إلى جمعية عمومية عادية سنوية

إن مجلس إدارة بنك لبنان والخليج ش.م.ل. في اجتماعه المتعقد بتاريخ ١١ أيار ١٩٩٨ قرر دعوة السادة المساهمين لحضور جلسة الجمعية العمومية العادية السنوية التي ستعقد في مركز المصرف الرئيسي في بيروت يوم الاثنين الموافق في الخامس عشر من شهر حزيران ١٩٩٨ الساعة العاشرة قبل الظهر، للداول في جدول الأعمال التالي:

أولاً: الاستماع إلى تقرير مجلس الإدارة السنوي عن أعمال وحسابات المصرف للسنة المالية المنتهية في ١٢/١٢/١٩٩٧ وإلى التقرير الخاص بالنصوص عنه في المادة ١٥٢ الفقرة الرابعة من قانون النقد والتسليف وإلى التقرير الخاص بالنصوص عنه في اللادتين ١٥٨ و ١٥٩ من قانون التجارة.

ثانياً: الإطلاع على للبرزنتية العمومية الوقوفة بتاريخ ١٢/١٢/١٩٩٧ وحساب الأرباح والخسائر العائد لعام ١٩٩٧.

ثالثاً: الاستماع إلى تقرير مفاوضات الرقابة للنصوص عنها في المادة ١٧٥ من قانون التجارة وإلى التقرير الخاص بالنصوص عنه في المادة ١٥٨ من قانون التجارة والمادة ١٥٢ من قانون النقد والتسليف.

رابعاً: المصادقة على ميصوع التقارير وعلى ميزانية السنة المالية لعام ١٩٩٧ وحساباتها وإبراء ذمة رئيس وأعضاء مجلس الإدارة عن إدارتهم خلال هذا العام.

خامساً: تحديد بدل حضور أعضاء مجلس الإدارة لعام ١٩٩٨.

سادساً: تخصيص نتائج أعمال المصرف لسنة ١٩٩٧.

سابعاً: إعطاء الترخيصات القانونية الخاصة بالنصوص عنها في اللادتين ١٥٨ و ١٥٩ من قانون التجارة والترخيصات للنصوص عنها في المادة ١٥٢ فقرة ٤ من قانون النقد والتسليف.

ثامناً: انتخاب مجلس إدارة جديد لمدة ثلاث سنوات تنتهي مدته بتاريخ انعقاد الجمعية العمومية العادية السنوية التي ستعقد بحسابات عام ٢٠٠٠.

تاسعاً: تعيين مفوض مراقبة لمدة ثلاث سنوات وتحديد مخصصاته السنوية وتثبيت تعيين مفوض المراقبة للسنوات الثلاث اللاحقة وللإفقة إلى الخصصات التي تقتاضها والمصادقة على تقاريره للخدمة إلى المصرف الأساسية والإضافية والخاصة.

عاشراً: أمور متفرقة

هذا ويحق لكل مساهم الاشتراك في الجمعية العمومية أو انتخاب ممثل عنه على أن يكون هذا للممثل نفسه مساهماً. علماً أن كافة الوثائق والتقارير تودع مركز الشركة قبل خمسة عشر يوماً من موعد الاجتماع.

مجلس الإدارة
الرئيس

أمام تطوير السياحة العربية البينية، وتحول دون تطورها على النحو الذي يوجد في أوروبا على سبيل المثال.

ويشير إلى أن الكيفية التي يتم معها استقبال السائح العربي منذ وصوله مطار الدولة التي يقصدها يند مسالة على توجة عالية من حيث الأهمية، معرباً عن أسفه لعدم إيلاء بعض الدول العربية هذا الجانب الاهتمام الكافي، ويقول أن السائح يجب أن يلقي القبول والترحاب نفسهما اللذين يلقيهما في موطنه.

وأشار النوييس أيضاً إلى أهمية إقامة المؤتمرات السياحية والمعارض التي تسهم بشكل فاعل في زيادة التعاون بين المستثمرين في الدول العربية وإقامة المزيد من المشاريع الإستثمارية لدعم هذا القطاع.

تجربة روتانا

وفي معرض رده عن تقييمه لتجربة شركة روتانا التي استطاعت، وفي غضون فترة قياسية مدتها خمسة أعوام، إدارة أكثر من خمسة عشر فندقاً موزعة ما بين الإمارات ولبنان والبحرين، وقال أن السوراء النجاح الذي حققته الشركة هو العنصر البشري.

وأوضح رئيس روتانا أن جميع مؤسسي الشركة هم ذوو خبرة وكفاءة في العمل الفندقى سواء محلياً أو عالمياً، إذ تفرغ معظمهم من معاهد مشهورة في هذا المجال.

ويقول أن الخبرة، وبخاصة في العمل الفندقى، هي مطلب ملح لإنجاح عمل وهذا كان سبب نجاحنا في منطقة تتسم بالنافسة الشديدة على الاداء، وتتمتع بمعظم الشركات العالمية للخصخصة في إدارة الفنادق.

ويؤكد النوييس أن إدارة شركة روتانا لفنادقها المختلفة لا تقل من حيث الكفاءة والخدمة عن مثيلاتها التابعة لسلاسل الشركات العالمية، بل وتحظى روتانا بمصافة تفاضلية تميزها وتخصها وجدها وهي إلمامها بثقافة التقاليد العربية وقدرتها على التعامل معها على نحو أفضل وأكثر تميزاً.

مشروع مستقبلية

وعن مشاريع روتانا المستقبلية في المنطقة يقول ناصر النوييس أن روتانا تخطط لإقامة فندقين أو ثلاثة فنادق خلال العام الحالي. كما تخطط لإقامة مشروع كل عام، وذلك خلال الأعياد العنسية القبلية، وأعرب عن أمله أن تتخفف الماحداث التي تجريها الشركة مع العديد من المستثمرين عن نتائج إيجابية، وأن ترى هذه للشروعات طريقها إلى النور في القريب العاجل. ■



Crono



Torus



Ionica

ساعات بارميجياني

تدخل أسواق الخليج بقوة

فرايم: مجموعة بarmيجياني تضم تحفاً نادرة
وكفالة 10 سنوات لضمان الجودة

منا تُعد بحق قطعة فنية نادرة وغير متكررة. ويضيف فرايم: «ولأنها قطع فنية فائها لا تعرض في الحلات التجارية ونقاط البيع، بل يقيم لها معارض مصفوفة خاصة يدعى لها بعض من أثرياء العالم ومحبي هذا النوع من الساعات».

وتتمثل «ستارتايم» حالياً وبشكل حثيث على إدخال ساعات «بارميجياني» إلى أسواق المنطقة وإيجاد السبيل المناسب ومتابعة التسويق والترويج.

وجديد «بارميجياني» هو «تورس» Torus وهي ساعة يد بقطر 40 ملم أوتوماتيكية تعتبر تحفة فنية لروعة التصميم والتفاصيل الداخلية الدقيقة، وهي متوفرة بالبلاتينيوم 950، الذهب الأصفر والذهبي ذو 18 قراطاً، وقاعدتها شفافة بحيث يستطيع المرء رؤية الحركة بداخلها.

أما ساعة «إونيكا» Ionica وهي ساعة يد رجالية بشكل «تونو» Tonneau أوتوماتيكية تعمل بالتدوير اليدوي الذي يخدم لمدة ثمانين أيام، تحتوي على مؤشر للوناني وداجندة، وهي متوفرة بالبلاتينيوم 950 والذهب الأصفر والذهبي ذو 18 قراطاً.

وساعة «كرونو» Crono وهي أيضاً ساعة يد رجالية بقطر 40 ملم، أوتوماتيكية أنيقة جداً وتصميمها يجمع ما بين الدقة والتفصيل تحوي على ثلاثة مؤشرات داخلية للوقت والتاريخ وقاعدتها شفافة بحيث يمكن ملاحظة الحركة الداخلية فيها، وهي متوفرة بالبلاتينيوم 950 والذهب الأصفر والذهبي ذو 18 قراطاً.

وبحسب ما أوضح فرايم فإن إنتاج «بارميجياني» المميز لا يتجاوز الـ 600 ساعة سنوياً، فهو يتعامل مع 60 فنياً يعملون ويصنعون معه الساعات بالطريقة اليدوية الحرفية التقليدية، ويتجون فقط الساعات الميكانيكية التي تعتمد على حركة اليد وتلك التي تدار يدوياً.

ويقدم بarmيجياني كفاية على ساعاته مدتها عشرة أعوام، الأمر الذي يشكل تحدياً حقيقياً في عالم الساعات.

يذكر أن معرض جنيف السنوي للساعات قد وجّه دعوة لـ «بارميجياني» للمشاركة. ■



فرايم فرايم

أماها في تصنيع قلب وميكانيكا الساعات. وهكذا بدأ بarmيجياني في تصنيع مجموعة الخاصة من ساعات اليد للرجال والنساء إلى جانب ساعات المكاتب والساعات الفريدة النادرة التي يتم تصنيعها بناءً على طلبات خاصة. كما استمر بتجديد الساعات القيمة النادرة التي يعود تاريخها إلى عصر النهضة.

وما تمتاز به مجموعته هو حرفيتها اليدوية قلباً وقالباً، الأمر الذي يتطلب دقة كبيرة ويجعل أسعارها مرتفعة، فأسعارها تبدأ بـ 17 ألف دولار لساعة اليد، أما ساعة المكاتب Table Clock فتبدأ أسعارها بـ 150 ألف دولار.

إلى ذلك، يقول السيد نهاد فرايم رئيس شركة ستارتايم الذي تم تعيينه ممثلاً إقليمياً لساعات بarmيجياني في منطقة الخليج العربي، أن مجموعة بarmيجياني كانت محط إعجاب وتقدير من قبل العملاء لأن كل قطعة

العراقة، الجمال الأخاذ، الدقة للتناهية روعة التصميم هي أكثر ما يميز ساعات «بارميجياني» Parmigiani Fleurier، ومجموعة السويسرية ذات السمعة العريقة.

وبarmيجياني هو واحد من أبرز صانعي الساعات السويسرية على مدار الـ 170 عاماً للماضي للندرجة التي لقب معها «بأبيدي» سويسرا الذهبية، وحين يوصف شخص ما بهذا اللقب في بلد يشتهر بالنفاسة الشديدة في صناعة الساعات، فإن هذا له دلالة واحدة فقط أنه من أفضل الصانعين إرم لم نقل الأفضل. لكن بarmيجياني خلال كل هذه الأعوام كان أشبه بالفتان الذي اختار أن يرسم شريطة أن ينتهي لوحته بعناية فائقة.

عكف بarmيجياني خلال هذه الفترة على تصنيع الساعات الثمينة والنادرة التي تعد من التحف الفنية الرائعة في عالم الساعات، والتي يقف المرء متعجباً أمامها لروعتها. غير أن هذه الساعات لم تكن لأشخاص عابيين وإنما لملوك ورؤساء وسلاطين وكبار الشخصيات. فهي مزيج ما بين الدقة والتفصيل اليدوي وما بين الأحجار الثمينة، الأمر الذي جعل لها إرثاً ما بين اللبث والأيام الملائين دولاً.

وبarmيجياني يختار دوماً طرق التعلق لأن صناعة الساعة بالنسبة إليه هي أشبه ما يكون بعزف مقطوعة موسيقية عذبة تتجسد فيها أجمل المعاني. وكما هي الموسيقى متناغمة... كانت ساعات بarmيجياني متناغمة تجمع ما بين الجودة الداخلية ورفاعة الطرز الخارجية. روعة إنتاج كانت وراء إلحاح مؤسسة ساندوز Sandoz foundation إلى ضرورة إصدار مجموعة ساعات تحمل اسمه وخصوصاً بعد سنوات الخبرة الطويلة التي

مركز سعد الطبي



نحن نعتني بكم



● قسم الأشعة.

- التشخيص المبكر لأورام الثدي.

- مقطعية.

- قياس مشاشة العظام

- موجات فوق الصوتية.

● قسم العلاج الطبيعي وعلاج آلام الظهر والمفاصل.

● عيادة النساء والولادة وعلاج العقم.

● عيادات الأمراض الجلدية والتناسلية وأمراض الحساسية.

● عيادات طب الأسرة.

● رجال بيضاء، ست عمرة ساعة مؤمنة ١٢ مساءً، بما في ذلك يوم الجمعة

● قسم المختبرات.

- تحليلات أمراض الدم

- فحوصات الحساسية بأنواعها

- فحوصات الكيمياء بالكمال وتحاليل الدم

- جميع فحوصات الهرمونات

● أحدث ما توصل إليه العلم

في الأجهزة العلاجية

والطب التشخيصي.

● عيادة الأمراض الباطنية وأمراض القلب.

● عيادة جراحة العظام والمفاصل.

● عيادة الأنف والأذن والحنجرة وقصور السمع.

● قسم الأسنان ومختبر متكامل.

● عيادة أمراض الجهاز الهضمي ووحدة

المناظير.

● عيادة طب وجراحة العيون.

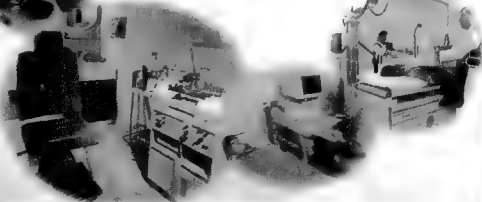
● عيادات الأطفال.

● عيادة جراحة المسالك البولية.

● أطباء استشاريون مقربون بالولايات المتحدة

الأمريكية والدول الغربية.

- عناية طبية فائقة



ص.ب. ٣٠٣٥٣ - الخبر ٣١٩٥٢ - المملكة العربية السعودية

تلفون: ٥٥٦٥-٨٩٩ / فاكس: ٠٨٩٢-٨٩٥ / تليكس: ٨٧٢١٧٧ صانع إس جي

الخبر - الشارع الثامن والعشرون - غرب شارع الملك عبد العزيز

المدير الإقليمي لـ فورڤ الشرق الأوسط

مارتن: طموحنا في 2006 15 في المئة من السوق

التقت «الاقتصاد والأعمال» المدير الإقليمي الجديد لعمليات فورڤ في الشرق الأوسط روبرت مارتن (Robert Martin)، الذي أوجز خطة الشركة للسنوات العشر المقبلة، وهنا الحوار:



المدير الإقليمي لعمليات فورڤ في الشرق الأوسط روبرت مارتن (Robert Martin)

للموصول إلى 15 في المئة من السوق في حلول السنة 2006. وقد زادت مبيعاتنا من 4,6 في المئة في العام 1996 إلى 5,7 في المئة في العام 1997.

■ يشهد مكتب فورڤ الإقليمي في دبي حركة نشطة منذ تأسيسه في العام 1993. فما هي الخطوط العريضة لخطة التوسع؟

□ يلعب مكتب دبي دوراً كبيراً في دعم الوكلاء لمتن تسويق السيارات والحفاظ على رضا الزبائن وتأمين خدمة ما بعد البيع. وهذه كلها عناصر مهمة للتأكد من تحقق خططنا التوسعية.

وسيتوسع المكتب وضم المزيد من الأشخاص إليه لتغطية حاجات سوق متمامية تشمل دول مجلس التعاون الخليجي، لبنان، سوريا، الأردن، مصر، تونس، المغرب والجزائر. كما أننا سنقيم مركزاً للتدريب في المنطقة الحرة في جبل علي ونسعى إلى إقامة مراكز خاصة بنا خارج المدن الكبرى سهيلاً للزبائن.

■ السيارات المستعملة سوق قائمة بذاتها. فهل أن فورڤ تجد فرصة لها في هذا المجال؟

□ بصراحة نحن نفضل إلى الخبرة في هذا المجال. لكنني اعتقد أن بيع سيارات مستعملة في حال شبه جديدة من شأنه أن يزيد من عدد زبائن فورڤ من دون أن يؤثر في مبيعات السيارات الجديدة.

■ ما هي أقوى أسواقكم في المنطقة وأي خدمات إضافية تقدمونها إلى زبائنكم؟

□ السعودية هي السوق الأكبر. وهي تشكل مع دول مجلس التعاون الخليجي 70 في المئة من مبيعاتنا في المنطقة.

و نحن نقدم، في كل دول الخليج كفاءة 3 سنوات و36 ألف ميل (50 ألف كيلومتر) على كل سيارة لنا هنا.

ومساعدة وكلائنا ليصبحوا في وضع أفضل وكسب المزيد من رضا الزبائن.

■ ما هي الخطوات العملية التي ستتبعها في ظل جو المنافسة القائم في المنطقة؟

□ القيام بمبادرات ملموسة مثل تبسيط السيارات بشروط أفضل وخفض أسعار بعض السيارات وخفض أسعار قطع الغيار بهدف إعطاء الزبائن أفضل ما يمكن مقابل ما يدفعونه.

يذكر أن أسعار قطع الغيار قد انخفضت بنسبة 20 في المئة منذ سنتين، وهي أصبحت في مستوى السيارات المنافسة.

كما أننا نؤمن لزبائننا أوسع اختيار ممكن لأننا نقدم لهم كل أنواع السيارات من الصغيرة إلى الفخمة الكبيرة.

■ ما حصص السوق التي تسعى للحصول عليها؟

□ لدينا خطة لعشر سنوات تهدف

■ كمدير إقليمي لعمليات فورڤ في الشرق الأوسط، ما هي أولوياتك؟

□ أمامي ثلاث أولويات وسأسعى جاهداً للتجاذب في كل منها:

1- إكمال العمل الكبير الذي بدأه زملائي منذ العام 1993 (عند افتتاح مكتب فورڤ الإقليمي في دبي).

2- إحيات وجودنا بفعالية في سوق السيارات الصغيرة والبيك أب وتركيز مجهوداتنا في فئة السيارات الكبيرة وكراون فيكتوريا، «غران ماركسي»، والرياضية «أكسيديشن» و«نافيغاتور»، وقد اتبعنا منذ بداية السنة سياسة جريئة في تسعير سياراتنا لإنتاج كل سيارة في فئتها حتى السيارات الجديدة (أكسيديشن و«نافيغاتور») التي عرضت في أواخر العام الماضي في معرض السيارات في دبي والرياض.

3- زيادة مبيعاتنا وحصصنا من السوق

بيدس للعلاقات العامة في فورڤ الشرق الأوسط

أعلن روبرت مارتن، المدير للتدريب في فورڤ الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عن تعيين مروان بيدس في منصب مدير العلاقات العامة كدليل على جدية فورڤ في تنمية أعضائها في هذه المنطقة.

وأعرب بيدس عن سعادته للانضمام إلى فريق فورڤ في مثل هذه الأوقات للثيرة. وتوقع مارتن أن يلعب مروان دوراً كبيراً في تعزيز سمعة فورڤ للتنامية كشركة مصنعة للسيارات الحديثة ذات الجودة العالية.

مروان بيدس، مدير العلاقات العامة الجديد في فورڤ الشرق الأوسط



إليكُم جراند شيروكي
ذات القيمة الحقيقية



طراز جديد وخاص... جيب جراند شيروكي TSi

لأكثر من سبب، ظلت جيب جراند شيروكي تعني دائماً الصفة الرابعة.
والآن، يمكنكم الحصول على مميزات أكثر بكثير مع طراز TSi... الذي لن يتكرر أبداً.

إبتداءً من

١٠٩,٠٠٠ ريال

جيب

لا جيب... لا جيب

(السعر لا يشمل رسوم اللوحات والتسجيل)

الرجاء الإستفسار عن نظام التأجير المنتهي بالتملك ونظام الإئتمان

* نستخدم أجهزة الأمان دائماً ونذكر أن القعد الخلفي هو أفضل مكان لسلامة الأطفال. جيب هي علامة تجارية مسجلة لصالح كرايسلر كوربوريشن

الشركة العربية المتحدة للسيارات



مركز خدمة العملاء

الرجوع
١٢٢٢١٢٢
الرقم ١٢٢٢١٢٢
٠١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢

الرجوع
١٢٢٢١٢٢
الرقم ١٢٢٢١٢٢
٠١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢

الرجوع
١٢٢٢١٢٢
الرقم ١٢٢٢١٢٢
٠١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢



الرجوع
١٢٢٢١٢٢
الرقم ١٢٢٢١٢٢
٠١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢

الرجوع
١٢٢٢١٢٢
الرقم ١٢٢٢١٢٢
٠١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢

الرجوع
١٢٢٢١٢٢
الرقم ١٢٢٢١٢٢
٠١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢

الرجوع
١٢٢٢١٢٢
الرقم ١٢٢٢١٢٢
٠١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢

الرجوع
١٢٢٢١٢٢
الرقم ١٢٢٢١٢٢
٠١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢

الرجوع
١٢٢٢١٢٢
الرقم ١٢٢٢١٢٢
٠١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢

الرجوع
١٢٢٢١٢٢
الرقم ١٢٢٢١٢٢
٠١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢

الرجوع
١٢٢٢١٢٢
الرقم ١٢٢٢١٢٢
٠١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢

الرجوع
١٢٢٢١٢٢
الرقم ١٢٢٢١٢٢
٠١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢
١٢٢٢١٢٢



ياسات في ٦ الجديدة في السعودية

الناغي موزعاً في السعودية حافلات وشاحنات هيونداي

إحتفلت مؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات في مركز جده الدولي للمعارض بمناسبة حصولها على حق توزيع حافلات وشاحنات هيونداي الكورية في السوق السعودية، في حضور رئيس شركة هيونداي (بي جي بارك) وجمهور غفير من رجال الأعمال والإعلام.

وفي رده على أسئلة الصحافة قال بارك: «رغم الأزمة التي مزّت بها منطقة جنوب شرق آسيا، فإن شركة هيونداي والتي تعتبر من أكبر الشركات في كوريا الجنوبية ما زالت تحقق أرباحاً سنوية بنسبة 20 في المئة، كما أنها إتجهت إلى إتباع سياسة التصدير لتخفي تلك الصعوبات».

والشركة ملتزمة بتتفيذ عملية الهيكلية والتطوير منذ العام 1995 بصرف نحو مليار دولار على الأبحاث والتطوير، وذلك على الرغم من تراجع اللبهايات في السوق المحلية.



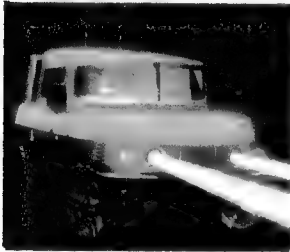
تعتبر فولكسواغن بين أول 4 متجنين للسيارات في العالم بعد إنتاجها 2,3 مليون سيارة وتحليتها 115 مليار مارك ألماني خلال سنة.

وتمكّنت فولكسواغن من مضاعفة مبيعاتها في دول مجلس التعاون الخليجي خلال السنة الماضية، عبر تقديمها تشكيلة واسعة لكل الفئات.

وتتطلع فولكسواغن في تفاؤل إلى إطلاق سيارة ياسات في 6 الجديدة في السعودية، التي تعتبر قمة موديلاتا يعد بولو وغولف الجديدة وأم بي بي في.

هيونداي: مصنع تجميع في السعودية

شركة هيونداي الكورية للسيارات تدرس إمكانية إنشاء مصنع لتجميع منتجاتها في منطقة الشرق الأوسط، بالتعاون مع شركة محمد يوسف ناغي للسيارات السعودية. وذكر رئيس المؤسسة محمد يوسف ناغي، أن التجميع لا يشمل الحافلات وحسب بل أشياء أخرى. وكانت مؤسسة ناغي حصلت على حقوق توزيع شاحنات وباصات هيونداي في السعودية.



تصميم ديفندر المتكاملة

50 سنة لاندروفر

والطراز الجديد يحترم البيئة

كان إحتفال لاندروفر البريطانية بالذكرى الخمسين لتأسيسها، مناسبة لكشف النقاب عن أن مصممي الشركة يعملون على تطوير طراز مستقبلي لسيارة ديفندر Defender. والسيارة الجديدة تحمل سمات لاندروفر وتستخدم مواداً خفيفة الوزن تكسب التحديت البيئية للقرن المقبل من دون أن تؤثر في أداء السيارة وإندفاعها الرباعي.

نتائج مشجعة لـ «فور»

حققت «فور» خلال الفصل الأول من هذه السنة مبيعات قياسية في الشرق الأوسط وشمال افريقيا، وصل مجموعها إلى 35 في المئة أكثر من الفترة ذاتها من العام الماضي. وكانت سيارة «فور» كراون فيكتوريا الأكثر مبيعاً، تليها «مركوري غران مارك» و«سجلت «فور» أسكورت» أكبر رقم لها حتى الآن. كما عززت «أكسبيشن» مركزها كإلى السيارة الثالثة الأكثر مبيعاً في «فور»، وتمت مبيعاتها بنسبة 120 في المئة.

سويسرا

سرية المصارف
وسر الساعات



ملك خاص

The Celebration of Time.

Parmigiani Mesure et Art du Temps is situated at Fleurier in the Jura mountains in the canton of Neuchâtel.

It is there that the master horologist Michel Parmigiani has celebrated time for more than two decades. His creations are pushed to the very limits of perfection.

He is known as *the horologist with hands of gold* because he shapes and engraves the noblest materials, transforming them into exceptional objects which give Time its true dimension again. In the 19th century Fleurier was a thriving centre of watch and clock



production, widely known for its *Chinese* watches exported to the Far East. Here Michel Parmigiani has brought together once more the best craftsmen in the

The craftsmen at Parmigiani are goldsmiths as well as skilled technicians. They all use their qualities of dexterity, sensitivity, patience and good taste to confirm the reputation of the *manufacture* as an unrivalled centre of excellence.

There are three sides to Parmigiani Mesure et Art du Temps. These are the restoration of old clocks and watches, the making of bespoke timepieces, and the creation of its own Parmigiani Fleurier Collection. Exclusive and limited in number, this Collection has been eagerly awaited by discerning admirers of art. It consists of wristwatches, pocket watches with complications, table clocks and *objets d'art*.



Indulging in a timepiece from Fleurier is to discover an art of living which combines heritage and tradition with innovation.

Owning a Parmigiani Fleurier timepiece is to recover a little of the time which today has become rarer and more valuable than ever.



Middle East Delegate – Startime Middle East Co.
1405 Arbi Tower Creek Road P.O. Box 15912
Dubai, U.A.E. T +971(4) 288830 F +971(4) 273302



PARMIGIANI
FLEURIER

Célébrer le Temps.

Parmigiani Mesure et Art du Temps SA
Manufacture - Rue de l'Hôpital 11 - CH-2101 Fleurier
T +41 32 862 66 30 F +41 32 862 66 31
Catalogues and price lists on request

سويسرا تساؤلات وأجوبة

تراجع تحت وطأة المنافسة الأوروبية والعالية، ويضربون البطالة مثلاً على العطل الذي أصاب النظام السويسري. باختصار، إنهم يصوّرون سويسرا وكأنها ولجت مرحلة الأفول.

بالطبع، هذا الكلام فيه الكثير من الغالة والتضخيم ومغايرة الواقع والحقيقة. فإذا كان صحيحاً أن سويسرا تعاني من مشاكل اجتماعية واقتصادية ومالية، فالصحيح أيضاً أنها حالة ككل أنظمة واقتصاديات العالم. البطالة في سويسرا تظل الأضعف مقارنة بما هي عليه في ألمانيا أو فرنسا. النظام المصرفي السويسري ما زال يجتذب الصناعة المصرفية العالمية التي تستمر في التوجه نحو سويسرا لمعرفتها أهمية هذه الساحة المالية كمقطب جذب لأموال العالم. كذلك، فإن تمويل التجارة الدولية يعود في جانب كبير منه إلى سويسرا ذات التقليد العريق في هذا النشاط الاقتصادي.

أما النظام السياسي، فإن السويسريين متعلقون به، لأنه الأكثر تلاؤماً مع البنية الديموغرافية والسياسية لهذا البلد الذي يتحدث أربع لغات.

وباختصار، أيضاً، فإن سويسرا تبذل، في أكثر من معيار، الفضل حالاً من غيرها رغم الحملات الإعلامية التي تتعرض لها وتصورها على أنها بلد لا يولي الأخلاق والمناقبة قيمة في مهادن الأعمال والأموال.

يبقى أن نعرف مستقبل العلاقة بين سويسرا والعرب. سويسرا، بفضل حيادها، لا تلعب دوراً سياسياً في شؤون العالم. لكنها، بسبب ذلك، تستضيف العشرات من المنظمات الدولية، والمنظمات الحكومية وغير الحكومية وتضطلع بدور كبير في حقل المبادرات الإنسانية.

وبين سويسرا والعرب قصة طويلة، إذ برتادونها لأنها بلد سياحي من الدرجة الأولى، ولأن خدماتها الفندقية وتجيزاتها المادية وإنفتاح شعبها وتسامحه واللغات الكثيرة التي يتكلمها، إضافة إلى جمالاتها الطبيعية... كل ذلك يشتملهم اليها، كما تشتملهم نشاطاتها المصرفية ومخازنها الفاخرة ومؤسساتها الإستشفائية ذات الكفاءة العالية.

إن، هذه العلاقة مرشحة لأن تدوم وتقوى. ولأن سويسرا تهتم بالعرب، فـ «الاقتصاد والأعمال» تقدم لقرائها من رجال الأعمال والمصرفيين وأهل المبادرة والسياح وهواة الإكتشاف والسفر، لائحة على التوالي، هذا الملف الذي يتناول بعض المسائل الخاصة بسويسرا والتي تثير انتباههم. ■

كثرت التساؤلات في الأعوام الثلاثة الأخيرة حول مستقبل النموذج السويسري. وراح العديد من المحللين والمراقبين والمذعن في علم الغيب يبشرون بأن دور سويسرا التقليدي قد انتهى.

يقولون أن البنية السياسية الداخلية للنظام السويسري لم تعد فاعلة في الزمن الحاضر. نظام الكانتونات الذي يعطي لكل مقاطعة سويسرية (كانتون) هامشاً واسعاً من حرية المبادرة وسن التشريعات وفرض الضرائب... ما زال يساهم في إضعاف الاتحاد الفدرالي الذي يجد نفسه عاجزاً عن المبادرة والتحرك والتأقلم مع نظام عالمي تحكمه العولمة، والتكتلات الاقتصادية والسياسية الكبرى.

ويقولون أيضاً أن الديمقراطية المباشرة التي تشكل صلب النظام السويسري أصبحت عائقاً في وجه التطور وحجة للصع والامتناع عن التحرك.

ويقولون أن بقاء سويسرا خارج الاتحاد الأوروبي، وخارج هذه السوق التي تضم الآن 15 بلداً خيار أحقر، فالإقتصاد السويسري، رغم أنه ينمو ويزدهر بفضل إمتداداته الأوروبية والدولية لن يقوى في المستقبل على المنافسة وبالتالي، فإن من الأفضل لسويسرا أن تتخلى عن خصوصياتها وأن تلتحق بالركب الأوروبي للإستفادة من حلول زمن العملة الأوروبية الموحدة.

ثم انهم لا ينسون أن يؤكّدوا، أن الخصوصية السويسرية بشأن النظام المالي والبنوك والسرية المصرفية وخدمة إدارة الثروات والأمن والطمأنينة لرأس المال... كل ذلك يؤكّدون أنه وإلى أي غير رجعة. فالقوانين المتكاثرة التي تسنها السلطات المختصة، أخذت بنزع جانب الإغراء الذي يتحلّى به النظام المصرفي - السويسري، وبالتالي فإن الساحة المالية السويسرية ستكون، في المستقبل، كغيرها من الساحات المالية الدولية. المنافسة الشرسة ستؤدي إلى تآكل دور سويسرا كوجهة مثالية للأموال الدولية المهاجرة التي تبحث عن فرص استثمارية وعن الاستقرار والتحكم حتى تنمو وتتكاثر.

يقولون كل ذلك، ويضيفون أن الاقتصاد يعاني من الكساد وأن السياحة تتراجع بسبب ارتفاع مستوى المعيشة والفناء. أما القطاعات الاقتصادية التي جعلت من سويسرا قوة إقتصادية كالصناعات الكيميائية وصناعة الأدوية والأدوات والآلات والليكر والكترونيك والمسابعات والمجوهرات والمنتجات والسلع الفاخرة... فيقولون أنها

انضم الى عائلة البنك العربي.

For Private and Personal Banking services contact
your local branch, or

من أجل خدمات مصرفية خاصة وبشخصية
اتصل بفرعك المحلي أو

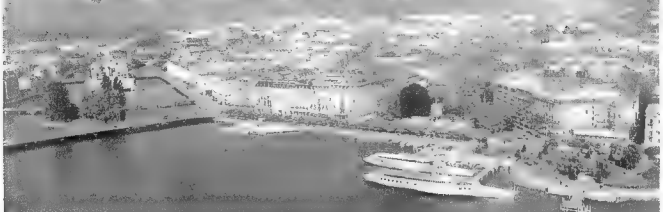
- Arab Bank (Switzerland) Ltd. (Zurich & Genève)
- Arab Bank Plc, UK (City, Kensington & Park Lane)
- Arab Bank Plc, USA (New York)
- Arab Bank (Austria) AG (Mölna)
- Arab Bank Plc, Singapore (Singapore)
- Arab Bank Plc, France (Paris & Cannes)
- Arab Bank Plc Jordan (Amman)

- البنك العربي (سويسرا) في زيوريخ وجنيف
- البنك العربي في المملكة المتحدة - لندن، كنزنجتون وبارك لين
- البنك العربي في الولايات المتحدة الأمريكية - نيويورك
- البنك العربي (النمسا) في فيينا
- البنك العربي في سنغافورة
- البنك العربي في فرنسا - باريس وكان
- البنك العربي في الأردن - عمان



Arab Bank

هل سيصبح موقعها الريادي؟



جنيف - من ميشال أبو نجم

هل تبقى سويسرا قطب الجذب الأول في العالم للثروات المهاجرة الخاصة (offshore) الباحثة عن ملجأ آمن تنمو وتتكاثر في ظلاله بعيداً عن التقلبات السياسية والأزمات الاقتصادية والمالية وحشيرة القاضي ورجل الأمن؟ وهل سويسرا اليوم في زمن «العولة» الاقتصادية والمالية وتنامي أسواق جديدة وقيام ساحات مالية منافسة في سنغافورة وجزر البحر الكاريبي والجزر الأنكلو - سكسونية إضافة إلى لوكسمبورغ وميونخ ولندن ونيويورك، قادرة على الدفاع عن موقعها والاستمرار في جذب الأموال الباحثة عن فرص استثمارية؟

الواقع إن هذه الأسئلة مطروحة وبالدرجة الأولى على المصارف السويسرية الضالعة في إدارة الثروات الخاصة، ورغم التأكيدات الصادرة من هنا وهناك، إن من المصارف السويسرية الكبرى، أو تلك المتخصصة في إدارة الثروات، وصولاً إلى المصارف «الأجنبية» المتواجدة بقوة في سويسرا، فإن ثمة حالة من الترقب والتساؤل حول ما يحمله المستقبل لهذا النشاط الاقتصادي الذي تحتل فيه سويسرا موقعاً ريادياً على المستوى العالمي.

التقديرات والأرقام المتوافرة تفيد أن سويسرا تدبر حوالي 3000 مليار فرنك سويسري من الثروات الخاصة والمؤسساتية (صناديق التوفير والتأمين والصناديق الاجتماعية وخلافها)، مما يشكل 35 في المئة من قيمة هذه الثروات في العالم. بل إن سويسرا، فإن الساحة المالية السويسرية، بفضل هذه الأموال المتركمة التي تتولى مؤسساتها المصرفية، والمؤسسات المتواجدة على أراضيها، إدارتها، تحتل موقعاً منفرداً في هذا النوع من النشاط المصرفي على المستوى

الواسع أن التنافس على استقطاب الأموال المهاجرة في العالم يتم بالطبع بين الساحات المالية العالمية ولكنه، في ما يخص سويسرا، يحصل بين 3 مجموعات مصرفية، تسعى كل منها إلى زيادة حصتها أو، على الأقل، الحفاظ عليها. ويمكن أن نضيف إلى هذا الوجه من وجوه التنافس ميداناً آخر هو التسابق الواضح، بشكل أساسي، بين مدينة

والمصارف الأجنبية العاملة على أراضيها من مختلف أنحاء العالم. إلا أن الحصة الكبرى تأتيها من أوروبا التي تساهم بما نسبته 35 في المئة من القيمة الإجمالية، تليها مناطق الشرق الأوسط، آسيا وأميركا اللاتينية، بحصص متقاربة تتجاوز الـ 15 في المئة، أما النسبة الباقية (حوالي 20 في المئة)، فإنها تصلها من المناطق اللاتينية من العالم.

كريدي سويس - (Credit Suisse)

استراتيجية النمو في الشرق الأوسط

بنك كريدي سويس أحد أهم المصارف السويسرية على الإطلاق. وبعد عملية الدمج بين UBS و SBC، لم يبقَ في سويسرا سوى مجموعتين كبيرتين: UBS و Credit Suisse. وفي ما يخص الخدمات المصرفية الخاصة، بلغت ودائع الأفراد التي يديرها بنك كريدي سويس في نهاية العام 1997، 385 مليار فرنك سويسري، الأمر الذي يبين أهمية هذا المصرف الناشط جداً في الشرق الأوسط والعالم العربي.

Olivier Meystre المنسق لأسواق منطقة الشرق الأوسط في المصرف المذكور.

■ هل ثمة تخوف لديكم من أن يؤدي اندماج مصرفي UBS و SBC إلى انعكاسات سلبية على نشاطكم في قطاع الخدمات المصرفية الخاصة؟

التنافس الداخلي
هذه الأموال تصبّ في حسابات وخزائن المصارف السويسرية

وهذا البنك ما زال فاعلاً وهو اقدم للبنكين إلى نادي المصارف الخاصة الذي يضم في الوقت الحاضر 16 عضواً، من ذوي الأحمال المختلفة. فإذا كان بنك بيكتيه (Pictet)، مدير وداخ تزايد قيمتها على 76 مليار فرنك سويسري، يليه في ذلك بنك لومبارد أوديه Lombard Odier (70 مليار فرنك) فإن المصارف الأخرى أكثر تواضعاً. وتحسب هذه الحالة أرقام عدد العاملين في هذه المصارف، كما تظهر في الجدول رقم (1).

الواقع أن هذا النادي المثلث يشهد منذ عشرات السنوات تزايداً في عدد أعضائه بسبب التحولات التي تعيشها الساحة المالية السويسرية. فقبل 50 عاماً، كانت هذه الجمعية تضم 95 مصرفاً متخصصاً في إدارة الثروات الخاصة. وحتى العام 1980، تخلص هذا العدد إلى 22 مصرفاً. وفي الوقت الحاضر، لم يعد في سويسرا سوى 16 مصرفاً خاصاً، ينشطون في هذا الحقل الذي تحتل فيه سويسرا الموقع الريادي الأول في العالم.

وإذا كانت المصارف المتخصصة

البنوك الأجنبية العاملة في سويسرا، وحتى تكتمل الصورة لا بد من الإشارة إلى وجود اثنتي عشر من الشركات المالية التي تتعامل في الأخرى التعامل مع الأموال الهاجرة، وهي بنوك تنشط إلى جانب الجمعية السويسرية لفرقة الثروات (Association Suisse des Gérants de fortunes) التي تضم، وفق ما يؤكد رئيسها موريس بوييه 210 أعضاء، يتوزعون على غالبية المدن السويسرية.

للمصارف السويسرية رائدة

إذا كانت سويسرا تحتل الموقع الأول في العالم في قطاع إدارة الثروات الخاصة، فذلك بالدرجة الأولى، بفضل المصارف العالمية الخاصة التي نشأت فيها منذ ما يزيد على 250 عاماً. هذه المصارف الخاصة استطاعت بغضل مهاراتها اجتذاب الثروات الأوروبية الكبرى إليها. فعند العام 1741 تأسس في مدينة Saint Gall مصرف Wegelin & Co المصرف

الأرقام التي تختلف من مصدر آخر، غير أن للتعرف على أنها تحوز على 8-7 في المئة من الأموال الهاجرة المستثمرة في سويسرا، أما لليرة الأخرى لها فتحتل في للسوق المالية الكبرى التي يتخطاها أصحاب هذه المصارف والشركات فيها، إذ أنه مقابل الحقل الواسع من الصلاحيات التي يتولونها في إدارة الأموال الودعة لديهم بالطريقة الفضلى التي يرونها وبالتوافق مع الزبون، فإنهم يدرّسون ثرواتهم وموجوداتهم التجارية والفرعية، في حالات الطوارئ، الأمر الذي يبيّن مدى وضخامة مسؤوليتهم.

تحتل المجموعة اللانسية بالمصارف السويسرية الكبرى أي تحسباً Credit Suisse Group، Union Bank of Switzerland (UBS) والرئيسي في مدينة زوريخ، وأخيراً (SBC) Swiss Bank Corporation الذي يقع مقره الرئيسي في مدينة بال.

أما المجموعة الثالثة فتحتل في

جنييف، مهد الصناعة المصرفية الخاصة في سويسرا، وبين منطحة زوريخ مركز المال والأعمال والصناعة المصرفية التجارية في الاتحاد السويسري، وصحيلة هذا التشابك بين عوامل خارجية وداخلية، تؤدي إلى ظهور اليزات التي تتفرد بها الساحة السويسرية.

ثمة ثلاث مجموعات رئيسية تستقطب الأموال الأساسي من ثروات والأوف شوره الخاصة والمؤسساتية في سويسرا، المجموعة الأولى تحتل في المصارف المتخصصة في إدارة الثروات والتي يقتصر نشاطها المالي على هذا الجانب المصرفي الوحيد، المجموعة تنحصر في إطار مدينة اسمها، Swiss Private Bankers Association.

وما يميز هذه المجموعة، التي تتألف حالياً من 16 مصرفاً، أنها غير ملزمة بنشر ميزانيتها السنوية وفق ما يتيحها لها قانون المصارف، وبالتالي، تصعب عملية محصر الأموال التي تديرها بشكل دقيق، وكل ما يتوافر عنها هو مجموعة من

□ لا اعتد أن ثمة تأثير على نوعية نشاطاتها، إذ أننا سنستمر في تعاملنا مع الزبائن بالشكل الذي كنا نتعامل به في الماضي، صمغ أنه علينا أن نتعامل جيداً مع مصرف عملاق، لكن عملية الدمج لا تعني أن البنية الجديدة ستضاعف من انتشارها في الخارج أو أنها تزيد من نقاط البيع للزبائن. كان لنا في الماضي منافسان، أما في الوقت الحاضر، فلنا منافس واحد.

■ ما الذي رصده مصرفكم على صعيد التحولات في صناعة الخدمات المصرفية الخاصة؟

□ نحن نواجه في الوقت الحاضر مزيداً من الزبائن الذين ينظرون إلى كافة الخدمات وإلى مردودية الاستثمارات. وفي رأيي، فإن الذين سيخرجون منصرين من المنافسة القوية القائمة في قطاع الخدمات المصرفية الخاصة هي الذين سيظهرون قدرة على الإبداع لجهة المنتجات المالية للعروضة وقدرة على التحكم بالأسعار، وكذلك التغلب على عمليات الإفراق (Dumping) التي تشهدها السوق.

وحقيقة، فإن المنافسة الداخلية وخارجية، غير أننا في منافستنا الخارجية مع لندن ولوكسمبورغ مثلاً، علينا توضيح أننا لا تؤدي وإيهاهم الخدمات نفسها. ما نفعله نحن، في إدارة الثروات الخاصة، أصبح شاملاً وعمماً، ولا يتعلق فقط بالاستثمارات. وإذا كان صحيحاً أن لندن أكثر نشاطاً في إدارة الأموال المؤسساتية، فإن سويسرا تبقى متفوقة في الخدمات الخاصة بالأفراد.

■ ماذا يمثل الشرق الأوسط بالنسبة إليكم من جهة حجم الودائع الواردة منه؟

□ إن قيمة وداخ الشرق الأوسط من قيمة الودائع العامة في الخدمات

الخاصة تشكل نسبة متواضعة. ولا نتفخيم أننا نرغب في التوسع في هذه المنطقة واعتقد أن ثمة فرصاً حقيقية للنمو.

■ ما الذي تفتقر في هذه السوق إلى مدى السنوات الأخيرة؟ □ إننا نتعامل مع الجيل الثاني من أصحاب رؤوس الأموال. وهؤلاء بعكس سابقيهم لم يعودوا يكتفون بالإيداعات المالية، إنهم يريدون منتجات مالية أكثر تعقيداً وأكثر فائدة مردودية.

ثمة عامل آخر في هذه السوق ويتمثل في توافر الغرض الاستثمارية محلياً. وبشكل من الأشكال، هذا التحول هو تحدٍ إضافي بالنسبة إلينا، الاستثمار في ألبورصات المحلية يقوى يوماً بعد يوم، الأمر الذي يعني أن علينا أن نبدل مزيداً من الجهد لإقناع الزبون بالتعاون معنا.

■ كيف تصفون حركة الودائع من الشرق الأوسط في مصرفكم؟ □ النمو ثابت منذ العام 1991، إذا اعتبرنا الأرقام خارج أثار السوق.

وهذا في رأيي عائد لحضورنا القوي في السوق ولسمعتنا الطيبة، إضافة إلى النشاط للتنمير واللاء للرفع الذي يميزه في مقولتنا في هذه المنطقة.

■ ما رأيك بجلبية أون شور وأوف شور وما مدى انجذابها إلى نشاط Credit Suisse؟

□ هذا واقع قائم، ولو اتخذا من مصر مثلاً، لا يمكن القول أن ما يحصل في هذه السوق الناشئة من فرص استثمارية إن في البورصة أو في المشاريع الصناعية أو الخدمات سيؤدي إلى نشوء ثروات في مرحلة لاحقة، وهذه الثروات الجديدة ربما تستفيد منها بدوننا. وما يحصل في مصر، يحصل مثله في لبنان أو في أسواق محلية أخرى. أما في منطقة الخليج، فإن إدارة دبي تبدو أكثر فاعلية على أنها موقع يجب التواجد فيه إذ أن تكاليف الليرة فيها ليس فقط وليد عائلات النفط بل بغضل تطور دبي كمركز تجاري إقليمي.

في إدارة الثروات الخاصة تتناقص أعداداً، فلأن المساحة المالية السويسرية تشهد تحولات حقيقية، مما يدفع بهذه المصارف إلى التآكل مع المعطيات الجديدة. وتتمثل الظاهرة الأولى في عمليات الدمج. فالصهران Hentsch و Daner اندمجا معاً، ليشكلا مصرفاً واحداً يحتل موقعاً وسطياً بين البنوك المتخصصة في إدارة الثروات. مقابل ذلك، فإن بنك Vontobel وضع يده على بنك Tardy في جنيف. ومن جهته، فإن بنك Julius Baer (زوريخ) سيصدر على المصرف الوحيد العامل في إدارة الثروات والواقع في وسط سويسرا، وهو بنك Flack & Co. أما بنك Ferrier Lullin & Co، فحقد فضل الانضمام إلى المجموعة المصرفية المضمخة SBC. وإذا كان بنك Julius Baer يظهر بين أعضاء نادي المصارف الخاصة الناشطة في حقل الـ Private Banking، فلذلك لأنه إنسجم منذ سنوات عدة معضلاً طرق جانباً من أسهمه في البورصة، ومحتظياً بذلك حدو Vontobel، وفي أي حال، فإن بنك Julius Baer يتنافس على الموقع الأول بين هذه المصارف لجهة حجم الودائع والثروات التي يديرها.

الموقع العالمي الأول

لا يعني تناقص المصارف المتخصصة أن هذا النوع من النشاط المصرفي في سويسرا يعاني من أزمة حادة أو أنه على طريق الزوال. فالأرقام المتوافرة تفيد أن نشاطات Private Banking لا زالت تتمتع بقدر هائل من الجاذبية بفضل مردوديتها العالية، وعلى سبيل المثال فإن مجموعة UBS حققت في هذا القطاع أرباحاً صافية العام 1996 بلغت 1.6 مليار فرنك سويسري، تلحقها مجموعة كريدي سويس التي بلغت أرباحها للفترة عينها 1.4 مليار فرنك. أما البنك الثالث الكبير SBC، فإن صافي أرباحها وصل إلى 1.3 مليار فرنك.

هذه الbilag للترفعة جداً فتشتر

جدول رقم (1)

المصارف السويسرية

عدد العاملين فيه	مقره	تاريخ إنشائه	اسم المصرف
49	St Gallen	1741	Wegelin & Co.
141	Zurich	1750	Rahn & Bodmer
24	Lausanne	1780	Landolt & Co.
78	Basle	1787	La Roche & Co.
391	Geneva	1796	Darier Hentsch
813	Geneva	1798	Lombard Odier
958	Geneva	1805	Pictet & Co.
110	Geneva	1819	Mirabaud & Co.
397	Basle	1841	Bank Sarasin
85	Geneva	1844	Bordier & Co.
24	Geneva	1845	Gonet & Co.
17	Geneva	1869	Mourgue d'Algue
27	Lausanne	1882	Hentsch Chollet
44	Basle	1886	E. Gutzwiller
48	Basle	1920	Baumann & Co.
39	Zurich	1968	Hottinger & Co.
المصدر: Swiss Private Bankers Association			

المصارف بفضل انتشارها الواسع في الداخل والخارج وبفضل سمعتها العالية وقدرتها على إيجاد حركة Synergy بين نشاطاتها المصرفية التجارية والشعبية (Retail) وفي ميدان الأعمال (Business) استقطبت أن تجمع في الوقت عينه، بين السمعة السويسرية المتميزة القائمة على تقليد عريق وبين تآلفها مع الخصائص الرأسمالية للأسواق المالية الدولية وظهور ثروات جديدة ومتطلبات مختلفة، عما كان سائداً في الصناعة المصرفية الخاصة قبل عقدين أو أكثر من الزمن.

هذه المؤامرات جعلت المصارف السويسرية الكبرى تحتل الموقع الأول في العالم في قطاع إدارة الثروات، (راجع الجدول رقم 2)

المصارف السويسرية والمصارف الأجنبية

التنافس بين المصارف السويسرية والمصارف الأجنبية (التي هي في الحقيقة بنوك سويسرية، خاضعة للقوانين المحلية، إلا أنها تقع بأيدي مصالحي أجنبية) يتركز في الدرجة الأولى على عملية استئجار الأموال الخاصة المهاجرة. وإذا كانت البنوك السويسرية الرئيسية تستقطع حصصاً تصل إلى 52 في المئة من الأموال الموكلة إدارتها إلى قطاع الخدمات المصرفية الخاصة، فإن المصارف الأجنبية تحظى بما يستو 20 في المئة من هذه الأموال، أي أنها تشكل المجموعة الثانية الأهم العاملة في هذا القطاع. يذكر أن المصارف الأجنبية لا تشكل سوى 10 في المئة من الـ Private Banking في سويسرا، غير أن حصصها في نشاطات الـ Private Banking هي ضعف هذه النسبة. الأمر الذي يدفع تركيزها للشديد على هذا الجانب من الخدمات.

قبل عشرة أعوام كانت سويسرا تستضيف 125 مصرفاً أجنبياً، في حين أن المصارف السويسرية المحلية كانت تصل إلى حوالي 500 مصرف.

سبب الاندماج الذي يمكن ملاحظته في ما يخص إدارة الثروات في سويسرا. فالمصارف الكبرى الثلاثة السويسرية (التي أصبحت حالياً اثنتين بعد عملية الدمج بين UBS و SBC) تستقطع لوحدها ما نسبته 52.4 في المئة من الأموال المستثمرة في قطاع الـ Private Banking. وقد توصلت هذه المصارف إلى هذه النتائج للترفعة بفضل الشبكة الكثيفة من المصارف المتخصصة أو الفروع التي أنشأتها والتي جعلتها قادرة، إن في سويسرا أو في الخارج على احتلال الموقع الأول في العالم، في هذا النوع من النشاط. ففي سويسرا نفسها ابلقت مجموعة كريدي سويس ثلاثة مصارف متخصصة هي:

Clariden Bank, Bank Bank Len و Hofmann. وإذا كانت مجموعة UBS في صيفتها القديمة) قد استلكت على بنك Cantrade، فإن مجموعة SBC كانت الأقل في توسيع شبكة بنوكها الخاصة التي تشمل خمسة مصارف هي: Armand von Ernest (في مدينة بون)، Bank Ehinger & Co (زوريخ)، Ferrier Lullin & Co (بال)، بالإضافة إلى Standard Chartered و. يبدو واضحاً أن الخطر الذي يهدد المصارف المتخصصة في إدارة الثروات يأتي بالدرجة الأولى من المصارف السويسرية الكبرى التي تحتل الموقع الأول في جميع النشاطات المصرفية في البلاد. فهذه

SOLEIL
genève

Feel
the secret glow.



PLACE DU BOURG DE FOULX 1204 GENÈVE

هذه المصارف العام الماضي تجاوزت المليار فرنك سويسري، ما يعني أنها حققت نمواً يصل إلى 30 في المئة قياساً للعام الذي سبقه، فضلاً عن ذلك، يؤكد جنرالالي أن البنوك الأجنبية تصمد بحوالي 50 في المئة من الأموال المهاجرة المستثمرة كودائع مالية، بعملة مختلفة (Avoirs Fiduciaires).

إذا كانت المصارف السويسرية المتخصصة في إدارة الثروات ما زالت قادرة على إثبات نفسها في سوق التنافس على الأموال المهاجرة، فلأن عدداً منها فرض نفسه بقوة منذ فترات طويلة مثل لومبار أوبيه، بيكته وغيرها. فهؤلاء يشكلون العمود الفقري بفضل حجم الودائع المركزة إليهم، وخصوصاً بفضل تواجدهم في الساحات المالية الدولية، كما تصنع الثروات. فضلاً عن ذلك، فإنهم ابتدوا

منهم، أي الذين تسجل أقاماتهم على أنها خارج الأراضي السويسرية. وتبلغ نسبة هؤلاء 84,6 في المئة، في حين أن التسمية نفسها، في المصارف السويسرية إن الكبيرة منها أو للتخصص، تهبط إلى 42,8 في المئة. ويكثف آخر، فإن المصارف الأجنبية لا تحتل للبن السويسرية من رؤوس، إلى جنيف، بال أو لوفان، لخاصة البنوك السويسرية في عفر دارهسها، ولاجنتاب، الزيباشن السويسريين، غرضها الحقيقي والواقعي هو الاستفادة من الخصائص المتميزة التي تدفع الساحة المالية السويسرية للحصول على حصتها من قالب الطويل المالي. ووفق رئيس «جمعية البنوك الأجنبية» في سويسرا كلوديو جينراللي (Claudio Generali)، فإن الأربع الصافية التي حققها

الساحة المالية السويسرية، وهي ذلك تقوم على قدم المساواة مع المصارف السويسرية، وطبيعتها أخرى تستفيد من طبيعتها الدولية ومن علاقاتها العضوية والطبيعية مع موارد الثروات العالية التي تصب في سويسرا. فالصافى الأميركية في سويسرا مرتبطة أكثر من غيرها برؤوس الأموال الأميركية، والأمير نفسه يصرح على المصارف اليابانية (في خصوص الثروات الوافدة من شرق آسيا) أو للمصارف العربية، في ما يتناول رؤوس الأموال العربية المستثمرة انطلاقاً من الساحة السويسرية. هذا العنصر له ما يدعمه على المستوى الإحصائي، ذلك أن تخصص طبيعة للزيائن الذين يتعاملون مع المصارف الأجنبية تبين أن هذه الأخيرة تركز نشاطها على الأجناب

وفي الوقت الراهن، ارتفع عدد البنوك الأجنبية إلى 157 مصرفاً، في حين انخفض عدد المصارف السويسرية إلى النصف، والأرجح أن تستمر هذه الحركة في الاتجاه عينه، بالنظر إلى عمليات الدمج والشراء التي تحصل داخل القطاع المصرفي السويسري، وبالنظر إلى استمرار التسهيلات الواسعة التي ما تزال سويسرا تقدمها في ميدان العمل المصرفي واستمرار الدور المتميز لسويسرا، كمنجلا، للثروات المهاجرة. والواقع أن للمصارف السويسرية المتخصصة في إدارة الثروات ربما تعاني من تطور أنشطة المصارف الأجنبية أكثر من معاناتها من المصارف الكبرى، فالبنوك الأجنبية تجمع، في الوقت عينه، ميزتين اثنتين، فهي من جهة تستفيد من المناخ العام ومن التسهيلات والضمانات التي توفرها

الذي يحتلته بنك UBS، ولحضوره القوي في إدارة أموال «أوف شور» العربية، فقد التفت الإقتصاد والأعمال في جنيف ميشال لوزا Michel Lusa، مسؤول قطاع إدارة الثروات في بنك UBS في جنيف، والذي سيشرف، وفق الصحيفة الجديدة، للبنك على سوق الشرق الأوسط وأفريقيا.

■ ما هي براك أهم التحولات والاتجاهات في الصناعة المصرفية الخاصة (Private Banking) وما هي تأثيراتها على الموقع الذي تحتله سويسرا في هذا القطاع وامتداداً، على للمصارف السويسرية نفسها؟
□ الاتجاه الأول في رأيي، يتمثل في أن امكانيات نمو وتطور الأنشطة في قطاع الخدمات للمصرفية الخاصة «on shore» هي في الوقت الراهن أقوى من امكانيات التطور في خدمات «off shore» هذا في رأيي سبب رئيسي سيكون من شأنه أن يدفع البنوك السويسرية وغير السويسرية الفاعلة في أن تطوّر حضورها الجغرافي في الأسواق المالية. الأسباب معروفة وتتمثل في أن الخصائص التي جعلت من سويسرا وجهة مثالية لرؤوس الأموال «off shore» تتواجد في الوقت الحاضر في عدد من الأسواق المالية الأخرى. فضلاً عن ذلك فإن فرصاً متكاثرة أمام المستثمر. وهذه الفرص متاحة له حيث هو موجود. وخلاصتي أنه إذا كانت سويسرا تستقطر البوابة التي تعطي بالانجاء الأكبر في ما يخص حركة الأموال «off shore»، فإن ما اسمي Domestic Private Banking لا مستقبل راعد. ■ ما تأثير ذلك على أنشطتكم؟

□ نحن نريد أن نشارك في هذه النهضة ولدينا تأكيد حضورنا في هذه الأسواق لجهة من نشاطاتنا في قطاع الخدمات الخاصة. لقد قمنا بفتح فروع لهذا القطاع في إيطاليا، كما قمنا بشراء مصرف متخصص اسمه SMH في ألمانيا. ولدينا مشاريع عدة في دول أخرى. ■ ما هي التحولات الأخرى المهمة؟ □ كما تحول في نوعية الخدمات التي يقدمها هذا القطاع المصرفي إلى

UBS عملاق المصارف السويسرية

في الثامن من كانون الأول /ديسمبر الماضي، أعلنت في سويسرا ولادة مصرف جديد اسمه United Bank of Switzerland (UBS)، هو حصيد المصير بين مصرفين

كبيرين SBC و UBS. هذه الولادة أدت إلى شبه هزة أرضية في الصناعة المصرفية السويسرية والأوروبية، فالجمعية الجديدة تحصل المرتبة الأولى، عالمياً، في قطاع إدارة الثروات، حيث يبلغ حجم الأموال التي تتولى إدارتها 1520 مليار فرنك سويسري، ميزانية البنك الجديد تقل قليلاً عن 600 مليار دولار، في حين أن رسالته السوقية تصل إلى 85 مليار فرنك، تدعمها أموال خاصة بحدود 38 مليار فرنك، وباختصار، فالمصرف الجديد الذي يستخدم عبر العالم 56 ألف موظف، ينوي أن يحقق في العام 2002 أرباحاً تراوح ما بين 10 و11 مليار فرنك، القسم الأكبر منها سيأتي من قطاع إدارة الخدمات الخاصة. وبالنظر إلى الموقع



ميشال لوزا Michel Lusa



رئيسيين في 116 مصرفاً فاعلاً في هذا القطاع المالي، فإن دول الاتحاد الأوروبي تشكل المصدر الأول لزيادة الثروة في العالم، تليها الدول الأوروبية غير المنتمية إلى الاتحاد ثم الشرق الأقصى وأميركا اللاتينية. أما الشرق الأوسط فإنه يحتل الموضع الخامس، والتفكيرات المقبولة عموماً تفيد أن الأفراد الذين يمسكون بقرات خاصة نقدية تزيد على نصف مليون دولار أميركي، يتحكمون بمبالغ إجمالية تراوح ما بين 17 و20 ألف مليار دولار، حصة أوروبا منها تزيد على خمسة آلاف مليار دولار.

حتى الآن، استحوذت سويسرا على حصة الأسد من الأموال التي يتولى إدارتها قطاع الخدمات المصرفية الخاصة. فلي دراسة صادرة عن تشايف مانهاثن بنك بيتين

تألب العلوى الذي تشكله الأموال الخاصة للهجرة، فإن الدراسات تتوقع أن يتواصل نمو هذه السوق بنسبة 10 في المئة حتى العام 2000. ووفق دراسة أعدتها الدكتور شير يديك، من جامعة بال، فإن معدل النمو الوسطي ما بين 1986 و1996 كان بحسب 9 في المئة، وتتمايز المناطق الجغرافية في العالم في معدلات النمو للثروة، فالمرتبة الأولى تحتلها آسيا بمعدل وسطي قدره 14.9 في المئة، تليها أوروبا 9.2 في المئة ثم أميركا الشمالية 7.2 في المئة. ووفق دراسة أخرى صادرة عن مؤسسة Price Waterhouse، 97/96، يتبعون: متخلفين كـ متخلفين كـ النشاطات المصرفية الخاصة في أوروبا Bank Private (European Survey)، وهي تقوم على تحليل آراء وتوقعات مسؤولين

شأنها إرضاء الزبون. يهتس أن المصارف الأجنبية تقدم نفسها على أنها قادرة على الجمع بين ميزات العثتين السابقتين، وتضيف إليها العامل الشخصي الناتج عن قدرتها على تعطي نفعاً ونفساً وأجالات الزبون الذي يرسو لديها. هذه المنافسة حقيقية، إلا أن ما يميز هذا القطاع للمصرفي في سويسرا أن لكل لاعب فيه حصته وقسمه من الحرية والثورة تؤمله للتحرك، فضلاً عن توازن يؤثر متخصصاً يمكن التركيز عليها، ورغم الوزن الهائل الذي تنعته به المصارف الكبرى، فإن الذين التفتيناهم من المصرفيين من القطاعات الثلاثة، يجمعون على أن المنافسة مفتوحة.

الصناعة المصرفية الخاصة

إذا كان التنافس شديداً على

قدرتهم على التكيف وعلى الاستثمار في التجهيزات التقنية وفي برامج بالغة التعقيد تتناول قطاع الـ (Information Technology) وكذلك فإنهم أولوا مساحة العنصر الإنساني ما تستحقه من اهتمام، وهكذا، ففي المعركة الشراكية بين المجموعات الثلاث، يلعب كل طرف أوراقه الخاصة. المصارف المتخصصة تركز على خبراتها المتخصصة، وعلى التقليد والثقافة المصرفية التي تليها بطبيعتها وخصوصاً على العلاقة الشخصية التي تستطيع أن تنسجها مع الزبون. أما المصارف الكبرى، فإنها تسلك الصوم على جميعها ومبادئها الشخصية التي تستطيع أن توفروها للزبون، إضافة إلى ميزاتها الأخرى الثابتة من معرفتها الجيدة للأسواق العالية وقدرتها على عرض منتجاتها المالية الاستثمارية المختلفة التي من

الزبون. في الماضي كانت خدمة الزبون تنحصر في إدارة الثروة وفي تقديم المشورة في مسائل الاستثمارات. في الوقت الحاضر، أصبحت دائرة الخدمات لتشمل إضافة إلى ما سبق ذكره، خدمات قانونية ومالية وأخرى تتعلق بتأسيس الشركات أو الإرث، وبإختصار فإن مردنا يتناول مجموع ما يخلق بإدارة ما يسمى بالإنجليزية "The wealth"، بالطبع، التوجه الجديد يتطلب من البنك أن يكون قادراً على تقديم المشورة في هذه الحالات الواسعة مما يعني مزيداً من الحاجة إلى قانونيين واستشاريين ومحلين ماليين قادرين على التعامل مع أنظمة ضريبية وقانونية مختلفة وأسواق مالية متنوعة.

لكن هل من تطور رئيسي في متطلبات الزبون لجهة الاستثمارات؟ بالطبع، الزبون اليوم يريد في الوقت منه نوعية الخدمة وكفاءة الاستثمارات. هو أكثر اطلاعاً وبالتالى أكثر على المقارنة بين الأسواق المالية المختلفة. المسافة المالية تنير الزبون حول المنتجات المالية الجديدة في الساحات المالية والبورصات، الأمر الذي يجعل من المردودية عاملاً مهماً في جذب الاستثمارات الجديدة. ولا شك أن المصارف غير القادرة على التكيف مع المعطى الجديد ستعاني من المنافسة الحادة.

لكن ما الذي يبقى لسويسرا من ميزات قادرة على جذب الزبون؟ إن البنك السويسري المعتلة في إدارة الثروات لها من الميزات المالية والكفاءات التي لا حاجة لإثباتها، وبالتالي فإنها إذا عرفت التكيف، فإن مستقبلها في هذه الصناعة المصرفية مضمون، الأمر الذي يراعى هو القدرة على التواجد في الأسواق الدولية. نحن مثلاً في بريطانيا بنك بريطان، ولكننا نتمتع، في جانب ذلك، بالمهارات والخبرات التي تراكمت منذ أجيال وكانت في أساس قيام سويسرا وبسببها، كمؤسسة فاعلة في قطاع الخدمات الخاصة. وأريد أن أميز بين الخدمات المصرفية الخاصة وبين سويسرا كمساحة مالية. وفي ما يخص هذه الأخيرة، لا شك أنها لم تعد تجذب الزبائن بالقر الذي كانت تجذبهم في الماضي، عندما كنا شبه وحيدين في الصناعة.

■ ثمة عمل من تحويلات أساسية في تدفق الأموال العربية والمهاجرة إلى

سويسرا، وفي أي اتجاه؟ وهل من تغير في نسبة المستثمر؟ لا أي حقيقة تحويلات جذرية بالنسبة للعالم العربي والشرق الأوسط. فزبائن المنطقة ما زالوا يجهون إلى الاستثمارات بالدولار وهم بشكل عام يتسمون بالحفاظ، أي بالبحث من أمن رأس المال والاستثمار على المدى القصير والمتوسط.

غير أن وصول جيل جديد من المستثمرين الذين أجروا دروسهم في بريطانيا أو الولايات المتحدة الأميركية ينعكس على اتجاهاتهم الاستثمارية، بحيث أنهم يجهون أكثر فأكثر نحو سوق لندن ونيويورك.

■ ثمة من يؤكد وجود تطاوله في التدفق الرأسمالي العربي الخاص

باتجاه سويسرا؟

■ علينا أن نلاحظ أولاً أن ثمة مزيداً من الاستثمارات التي تحصل محلياً، في قطاعات النفط والطاقة، وأخرى بسبب الخصخصة، إضافة إلى وجود مصارف محلية تطور نشاطاتها في قطاع الخدمات الخاصة. يضأت إلى ذلك ما أشرت إليه من تنوع وجهات الأموال، نحو أسواق أخرى، وكل ذلك يجعلنا نلاحظ أن التدفق الرأسمالي لم تعد بالقره نفسها كما في الماضي.

■ ما هو أثر بيتنك الجديدة في قطاع الخدمات الخاصة؟

■ بالطبع، عملية الدمج جعلت منا عملاً في القطاع المذكور. ولا يمكن لهذا التطور إلا أن يكون له تأثيره على البنوك المتخصصة في إدارة الثروات، وفي أي حال، فله في سويسرا، فإن هذه الأخيرة تستفيد من قربها من الزبون ومن قربها إلى إيطالية.

أما بخصوص زبائننا العالميين، فإن عملية الدمج شئت إيجابياً، فهو لا يطلون خدمات شاملة ونحن الأقدر على تلبية مطالبهم، إضافة إلى ما تضمنه لهم من عامل ثقة بفضل صمودنا وقرنتنا. وفي أي حال، فإن البنوك الخاصة إما أن تطور نفسها حتى تكون قادرة على المنافسة وإما أنها ستؤول إلى اتباع سياسة الاستعدادات والتخصص (Politique de la niche). ولعب ورقة العلاقة الشخصية ونوعية الخدمات والتركيز على قطاعات معينة دون غيرها.



أن حصة البنوك السويسرية والعاملة في سويسرا تبلغ 35 في المئة، أي أنها تتخطى مجتمعة حصص المصارف في بريطانيا (17 في المئة) والولايات المتحدة الأمريكية (12 في المئة) ودوقية لوكسمبورغ (6 في المئة). وترسو الأموال المهاجرة بنسبة 10 في المئة في دول جزر البحر الكاريبي، وبنسبة 6 في المئة في الجزر الأتلك - سكسونية (جيرسي، غبرنسي وغيرهما). أما مونت كوتش، فإن حصتها لا تتعدى 5 في المئة، في حين أن النسبة الباقية (حوالي 11 في المئة) تتوزع على ساحات مالية عالمية أخرى (سغافورة، طوكيو، دبلن).

يبدو أن التحدي الحقيقي المطروح على البنوك السويسرية يتمثل في كيفية حفاظها على الموقع الريادي في قطاع الخدمات الخاصة، التي استطاعت التحكم به منذ أجيال بفضل الخصائص الأساسية التي تتميز بها الساحة المالية السويسرية والنمثلة بالاستقرار السياسي والمالي والخيبرات المتراكمة والمهنية المصرفية. والحال، أن سويسرا كوجهة متميزة للثروات المهاجرة في العالم، لم تعد وحدها الساحة المالية التي توفر للزبون هذا النوع من الخدمات. فضلاً عن ذلك، فإن قيام مواطنين جدد للثروات في العالم وظهر جيل جديد من المستثمرين أكثر طلباً وضع المصارف في وضع سيئ، فالتنافس، فالمساحات المالية في بحر الكاريبي وهونغ - كونغ والجزر الأتلك - سكسونية تحاول الاستفادة من التحولات الحقيقية في هذا النوع من النشاط المصرفي لتسرق من سويسرا بعض زبائنها. الواقع أن المساحات المالية الخاصة لسويسرا تستفيد موضوعياً من الضجة التي تثار حول البنوك السويسرية، منذ مدة، وتتعلق بالأموال اليهودية التي أودعت قبيل وأبان الحرب العالمية الثانية في الخزائن السويسرية. وهي تستفيد أيضاً من الضجة المشابهة المتعلقة بالذهب النازي وتعاطي المصارف

الجدول (2)

المصارف السويسرية الأولى عالمياً في إدارة الثروات

اسم البنك	قيمة ودائع الأفراد	الموقع العالمي
تحت الالاف		
(مليار فرنك)		
مجموعة UBS (الجديدة)	720	1
كريدي سويس	385	2
مجموعة دوتش بنك	200	3
مجموعة تشافيس مانهاتن بنك	190	4
مجموعة Citicorp	140	5

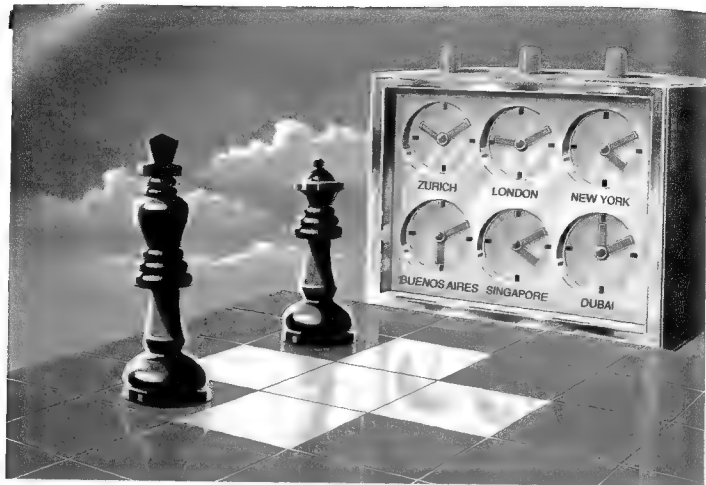
المصدر: «BilanZ» نيسان/أبريل 1998
الأرقام تخص العام 1996

• ودايع مجموعة تشافيس تضم الودائع الخاصة والودائع الإستراتيجية

الحقيقية، أن السرية المصرفية في سويسرا لم تكن يوماً مطلقة ولا يكن فرضها التسرر على الأموال للشكوك بمصداقها. إلا أن الضغوط التي مارستها لجنة Cebf، للشفقة عن مجموعة الدول الثماني (التي كانت في الماضي 67) أقرمت سويسرا على أقرار القانون المذكور. فضلاً عن ذلك، كانت سويسرا موضع انتقاد من منظمة التعاون والتنمية الأوروبية (OCDE) التي اتهمت سويسرا بتشجيع التهرب من دفع الضرائب والتحول إلى مفروض ضريبي، هو بمثابة قطب مغناطيسي يجذب الأموال الهاربة من أعين الدولة ووزراء لئال ومصالح الخسارث. وأخيراً، فإن لجنة بال (Comité de Bâle) ألزمت البنوك العاملة في سويسرا واتهمتها بمصالح أجنبية بقبول عمليات مالية التي يمكن أن تآمر بها المؤسسات الأم، وذلك من خلال تكليف مكاتب محاسبية بتدقيق اختفائها بنفسها ومن غير استشارة البنوك للبنية، مما يفهم منه على أنه تهديد جديد للسرية المصرفية. مجموع هذه العوامل يزيد من الضغوط الممارسة على البنوك السويسرية، ويسبب وإلى صورتها التقليدية التي حافظت عليها منذ عشرات السنوات كعلماً آمن

وموثوق به للأموال والثروات الباقية عن الطمأنينة والمردودية فضلاً عن ذلك، فإن التطورات التي حصلت في الأسواق المالية منذ ما يزيد على عشرة أعوام لم تتراقف مع تطورات في التشريعات القانونية السويسرية وفي كيفية تعاطي المصارف السويسرية، خصوصاً تلك التي تشكلت الخدمات المصرفية الخاصة أساس نشاطها مع البنية الجديدة للسوق المالية الدولية. فظهرت الأسواق الناشئة وظهرت التكنولوجيا المعلوماتية والمنتجات استثمارية جديدة، وخصوصاً وصول جيل جديد من المستثمرين، كل ذلك باغت الصناعة المصرفية السويسرية التي دامت على حير أمجادها الماضية، كما يؤكد البروفيسور هتشرينيك.

كان من الطبيعي أن تعاني الخدمات المصرفية الخاصة في سويسرا من هذه التحولات العميقة خصوصاً أن التنافس جعل الأولوية التي يهتج عليها الزبون الجديد لمردودية الاستثمار. ففي التقرير الصادر عن Price Waterhouse، يبين أن هذا العامل (أي مردودية الاستثمار) الذي كان في الماضي يقع في المرتبة الحادية عشرة، أصبح اليوم في المرتبة الثالثة، بعد نوعية الخدمة والعلاقات الشخصية مع المصرفي، ولكن بما أن العاملين الآخرين ذاتين، وبالتالي لا يمكن قياسهما، فإن انتباه الزبون ينصب أساساً إلى المردودية التي تقدمها البنوك والمنتجات والمساحات المالية المختلفة، حيث تسهل المقارنة. والحال، أن المصارف السويسرية التقليدية في قطاع (Private Banking) استغاثت مؤخراً على منافساتها في تطوير منتجات مالية جديدة، واستجابت كذاذات مهنية جديدة، وخصوصاً لتباعد تواجدها في الأماكن الجديدة لأصناف الثروات وفي المساحات المالية الدولية. يبقى أن سويسرا تعاني من ضعف الجانب التنافسي للتمثل



Swiss Private Banking. More than just asset management.

We focus on the safety and the growth of our client's assets.

Together with you, we will develop a comprehensive investment strategy at the top professional level. Your personal investment priorities and performance targets form an integral part of our outstanding service. High quality, cost-transparency and a longlasting partnership oriented business relationship is fundamental for our ambitious clientele.

Westdeutsche Landesbank (Switzerland) Ltd., founded in Switzerland, acts as a legally independent bank. The bank's headquarters are in Zurich, one of the leading international banking and stock exchange centers of the world.

We are fully committed to the Swiss Banking tradition.

For further information please contact us in Zurich:

Tel.: (+41) 1 285 7466

Fax: (+41) 1 286 1990



WestLB

Westdeutsche Landesbank
(Switzerland) Ltd.

الجدول (3)

ترتيب أول 21 مصرفاً وفق حجم الودائع (مليارات الفرنكات - تاريخ 97/6/30)

الرتبة الإسم	النق	إجمالي الودائع	الودائع العادية %	إلى أفراد
1	Crédit Suisse	700	378	54
2	UBS	676	426	63
3	SBC	555	363	65
4	LGT Gruppe	127	---	---
5	Banque Pictet	97	50	50
6	Julius Baer Gruppe	96	55	57
7	Lombard Odier	70	---	---
8	BZ Bank	44	---	---
9	Vontobel	43	17	39
10	Union Bancaire Privée	42	---	---
11	Zurcher Kantonal	38	---	---
12	Banque Cantonale Vaudoise	31	---	---
13	Darier Hentsch	30	26	86
14	Republic National Bank of N.Y (Suisse)	29	29	100
15	Gothard Bank	25	---	---
16	United European Bank	24	---	---
17	Liechtensteinische Landesbank	24	---	---
18	Ed.de Rothschild	23	---	---
19	Verwaltungs	21	---	---
20	Banque Sarasin	20	---	---
21	Deutsche Bank (Suisse)	18	---	---

المصدر: Pr. H. Schierenbeek

يتفوق سويسرا في ميدان إدارة الثروات. هذه النتائج من شأنها أن تطمئن الصناعة المصرفية الخاصة في سويسرا، غير أنها غير كافية للمراعاة على أن الحصة العائدة لها في الوقت الحاضر، ستستمر في المستقبل، على ما هي عليه. فالمعروف أن الصناديق المؤسسية، وهي

بكلفتها المرتفعة، في ما يخص إدارة الثروات، وهي متأينة من تسمية الضرائب، والرسوم المستوفاة على هذا النوع من النشاط ولكن أيضاً من العملات التي تستوفيها للصارف العاملة في سويسرا.

التحدي

وولفسون دراسة Price Waterhouse، فإن أربعة عوامل تلعب ضد سويسرا، هي كالتالي في ترتيبها: ضعف الجانب التنافسي، ارتفاع قيمة الفرنك السويسري، مسألة الأداء والمردودية، وأخيراً الدعاية السلبية. هل تعني هذه المعطيات أن سويسرا ستفسر موقعها الريادي في إدارة الثروات والخدمات المصرفية الخاصة؟ يعترف المصرفيون العاملون في سويسرا أن التحدي الذي تواجهه الساحة المالية السويسرية حالي، هو العولة المالية غيرت، في رأيهم الكثير من المعطيات، والتحديات التي يواجهونها لا تقتصر فقط على دخولهم من أن تخسر سويسرا موقعها، بل أنها ترتبط بتحسين نوعية الخدمات المالية التي يؤمنونها للزبون، وهي مرتبطة، بالطبع، بتحسين الأداء الاستثماري، غير أن الوصول إلى هذين الهدفين لا يمكن أن يحصل إلا من خلال الإرتقاء الدائم بشوعية الموظفين، وتحسين تكنولوجيا المعلومات والتغطية الكافية لمناطق نشوء ونمو الثروات. هذه الجهود التي بذلت أعطت ثمارها، وفق ما يراه المصرفيون السويسريون، ذلك أن الأرقام المذمومة للعاملين الآخرين تبين أن زيادة حجم الودائع، تحت الإدارة، في قطاع الخدمات الخاصة تفوق من حيث القيمة تلك الناتجة عن الارتفاع في أسواق الأسهم والإدارة المالية، الأمر الذي يعني أن ثمة تدفقات مالية جديدة وصلت إلى السورق السويسرية من الخارج، ويعزو هؤلاء الزيادة، التي تعني بالدرجة الأولى أن سويسرا تحافظ على حصتها من الثروات العالمية، أن المستثمرين الجدد ما زالوا يؤمنون بجودى لا يل

صورتها في اللة الأخيرة، ستستمر تمارس عملية جذب قوية أزاء الأفراد والثروات الخاصة التي اعتادت على هذه الساحة المصرفية. ورغم القوانين الجديدة والتشريعات كن تخسر سويسرا هذا الجانب من النشاط الذي هو أحد العوامل التي قامت عليها شهرتها في العالم. ■

مصدر مهم لتدفق الأموال المهاجرة إلى سويسرا تتفصل التعامل مع الساحات المالية الكبرى مثل نيويورك ولندن. والمعروف أيضاً أن ما يطلق عليه «الفرديوس الضريبي» هي جزد الكاريبي وغيرها يقوي نوعية معينة من المستثمرين التي ربما تدخل توجيه جانب من ثرواتها إليه. ولكن بالمقابل فإن سويسرا، رغم ما لحق

1798

**Experience in
the art of asset
management**

**The first 200 years
of private bankers**

**Compagnie de la Corroierie
Genève - Switzerland**



Lombard Odier

Worldwide

طليعة المصارف الأجنبية في سويسرا

رييابلينك ناشونال بنك ليس مصرفاً قديماً في سويسرا إذ أنه بدأ في جنيف العام 1988، ثم فتح فروعاً له في زوريخ، لوغانو، وخارج سويسرا (جبل طارق، جزيرة غيرنسي)، ومع ذلك، فإن موقعه الحاضر بين المصارف الأجنبية العاملة في سويسرا، فيه ما يدهش، ووفق تصنيف Banque de Gothard، فإنه الأول من حيث الميزانية والثالث من حيث رأس المال الخاص، والثاني من حيث قيمة الأرباح الصافية. وفي ما يتعلق بإدارة الثروات، فإن قيمة الأموال المودعة لهذا الغرض بلغت لدى المصرف في نهاية كانون الأول/ديسمبر 1997 نحو 29,3 مليار فرنك سويسري.

«الاقتصاد والأعمال» التقت إدمون كارتون (Edmond Carton) المدير المركزي.

■ ما هو تفويضك للخدمة التي تثار حول سويسرا في الأساطير المالية والصحافة العالمية؟

□ نحن نستقبل في سويسرا الحاجة لأموال، الأول ل احترام التقليد السويسري في العمل المصرفي واستمرار الساحة السويسرية مركزاً دولياً لإدارة الثروات الخاصة، إلى الأفراد أو فروع المؤسسات. ولقد فتحت سويسرا أبوابها بوجه رؤوس الأموال هذه ونجحت في مهمتها لأنها تتمتع بالهنية والأمانة والفعالية إضافة إلى السرية المصرفية.

الامر الثاني، هو التهاوب مع التوجه الدولي الحاصل باتجاه مزيد من التواصل بغرض تحديد ومحاصرة الأموال للادارة ذات الصغر للشكوك بأمره. وقد تجاوزت سويسرا مع هذه المساعي وأقرت ما يلزم من التشريعات كسماسة جدية من قبلها من أجل الوصول إلى الهدف المذكور. إذ أن سويسرا، كساحة مالية، ترغب في المحافظة على استقلاليتها وميزاتها كساحة للاستثمار وإدارة الأموال الخاصة متمتعة بالهبات اللازمة والسرية المصرفية، كما ترغب في إبقاء أنها على مستوى المسؤولية على المستوى العالمي.

■ هل تأثر مصرفكم بالدعاية السلبية التي تعرضت لها سويسرا في السنة الأخيرة؟

□ كان يمكن أن نتوقع حصول مثل هذا التأثير على نشاطاتنا وأعمالنا. غير أن الواقع هو غير ذلك، خصوصاً في ما يتعلق بالمنطقة التي نهتمنا في الشرق الأوسط وجزء من جنوب شرق آسيا. إذ أن نشاطاتنا مع هذه البقعة الجغرافية تعرف نمواً متواصلاً، واعتقد أن السبب يكمن في أننا نركز تعاوننا على نوعية معينة من الزبائن. وهذه النوعية غير معينة بتأناً بما يقال أو بالقوانين التي تصدر.

لا خوف على سويسرا

■ البعض يتخوف إزاء مستقبل الساحة المصرفية والمالية السويسرية ما هو رأيك في هذه المسألة؟

□ لقد أثبتت سويسرا أنها مركز وحيد من نوعه في ما يخص إدارة الثروات والسيولة المالية. فهي ذات هوية متميزة وقادرة على جذب أفضل العناصر العاملة، على المستوى العالمي، في إدارة الثروات.

صحيح أن المنافسة قوية وفي غاية، إلا أن القطاعات المصرفية نجحت في تطوير نفسها وإيجاد صناديق استثمارية مونة، مختلفة الأجل، تقوم على معروضات مالية مركبة وتستجيب لحاجات الزبائن اللذين، إضافة إلى التقليد السويسري في إدارة الودائع، يريدون خدمات مالية ووسائل استثمارية جديدة وأكثر مردودية.

ثم أنه أن أشير إلى أن كثيرين يعتقدون أن سويسرا، كساحة مالية، ستميل إلى مزيد من التطور مع قيام العملة الأوروبية الموحدة L'EURO. هناك مصارف أوروبية تقوي حضورها في سويسرا لأنها متفهمة من هذه الحقيقة.

■ ما هو السبب الكامن وراء تطور البنوك الأجنبية في قطاع إدارة الثروات الخاصة على حساب البنوك السويسرية، إما الكبرى أو المتخصصة في هذا النشاط؟

□ صحيح، ثمة نمو واضح في حصة البنوك التي تسميها أجنبية باعتبار أن السامعين فيها دوليين ولكنها في الواقع بنوك سويسرية. اعتقد أن ما يساعد هذه الصراف على النمو، ومنها مصرفنا، أنها تتمتع بحضور دولي كبير وثقافة وتقاليد دولية، الأمر الذي يجعلها حكماً لا تكون قادرة على تقديم خدمات مالية دولية، وباعتبار أنها غالباً ما تكون متواجدة في الساحات المالية الدولية مثل نيويورك، لندن وطوكيو.

في هذا المجال، تتفوق البنوك الأجنبية على جانب من البنوك السويسرية. غير أن هذه الأخيرة أخذت في تطوير بنيتها لتصبح ذات أبعاد دولية وقادرة على التعامل مع معروضات دولية، مثل الصناديق الخاصة بالأسواق الناشئة وصناديق الصناديق (Fonds des Fonds)، وفي هذا التطور من شأن أن يزيد الضغط على البنوك الدولية العاملة في سويسرا.

■ كيف تفسر النمو السريع لبنك Republic National Bank؟

□ اعتقد أن السبب الأول يكمن في التمسك بتقليد نشأ عليه البنك، وهو حيازة ثقة الزبون بتقديم ميزانية متينة وصلبة وتوافر السيولة والابتعاد من المخاطر الكبيرة في عملياتنا المالية.

السبب الثاني، يتمثل في أننا متخصصون في إدارة الثروات، ولا نقوم بأي نشاط مصرفي آخر إلا ما تعلق منه بخدمة زبوتنا. نحن لسنا مصرفاً تجلواً، وفي معاملتنا، نركز على زبائن مرتفعي الثروة في أوروبا وفي مناطق تواجدنا، إضافة إلى أننا نلتزم في فلسفة قوامها عرض المنتجات المالية الأفضل والأكثر وفرة، إن كانت منتجاتنا أو أدوات استثمارية لمؤسسات أخرى. ومن لمزيد الإشارة إلى توافر كارتات تفهم مقبلة البلد الذي تعمل فيه وتصرف بوجه هذا التفهم.

■ ما موقع أموال العالم العربي في نشاطاتكم؟

□ زادت نشاطاتنا بشكل ملحوظ في الشرق الأوسط. واعتقد أن هذا التطور ثمره الجهود التي بذلناها والقرارات الاستراتيجية بزيادة حضورنا في عمليات إدارة الثروات الخاصة وللؤسسات الواردة من الشرق الأوسط. ويمكنني أن أؤكد أن حجم الودائع التي نتلقاها من الشرق الأوسط تنمو بسرعة كبيرة، بحيث أنها ضاعفت خمس مرات في السنوات الثلاث الأخيرة، على الرغم من أن حضورنا في هذه المنطقة ليس قديماً قدم حضورنا في أوروبا أو أميركا الشمالية أو حتى اللاتينية.



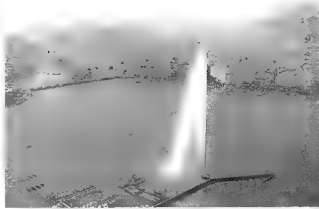
Personal service from a specialist bank

Our constant aim is to serve our clients
with the highest level of expertise in international trade finance
and the best Swiss tradition of private client asset management.



Subsidiary of Banque Nationale de Paris and Dresdner Bank Groups

Quai des Bergues 11 - P.O. Box - 1211 Geneva 1 - Switzerland - Telephone: (+41 22) 906 21 11 - Telefax: (+41 22) 732 30 02
GENEVA • LUGANO • ZÜRICH • MONTEVIDEO • NICOSIA • SÃO PAULO • LUXEMBURG • MONACO • NASSAU



جنيف - زوريخ تنافس على ثروات الآخرين

من رفاهة العام 1864 للهيئة الدولية للصليب الأحمر، فإن جنيف ما فتئت تستقبل المنظمات والهيئات الدولية الحكومية وغير الحكومية. وفي الوقت الراهن تستضيف مدينة الصلح كالفن 150 منظمة دولية، الأمر الذي يمكن الطابع العالمي لجنيف، وإذا أضيفت لهذه المعطيات فخامة المدينة وتواجد مدارس ذات سمعة مرموقة ومؤسسات استشفائية بالغة التطور وأطر طبيعى متميز، ومطار دولي ومخازن ومؤسسات فندقية راقية، تكتمل صورة جنيف التي تزيده أن تكون أيضاً ساحة ثقافية وفنية.

وباختصار، فإن القوتين على جنيف، من هيئات رسمية وفعاليات اقتصادية، يبريدون لهذه المدينة أن تكون وجهة متميزة للسياسة الدولية ومقراً للأموال العالمية الباهظة عن مواطن للاستثمار. وبالمجمل، لا تستطيع جنيف أن تنافس مدينة زوريخ بخصوص البنوك التجارية الكبرى. والسبب الرئيسي أن هائلة الذهبية التي يتشكل حول مدينة زوريخ وبغاية العصب المالي والاقتصادي والصناعي السويسري، من هنا، فإنها كانت المؤسسات المصرفية المتخصصة في إدارة

تشارترد، كوتز وغيرها.

الأوراق الرابحة

يقول فرنسو جيليرون، من مؤسسة Genève Place Financière التي تنشط في تسويق هذه المدينة اللقبة على طرف بحيرة ليمان، أن الهدف الرئيسي الذي تسعى إليه هذه الهيئة هو تحويل جنيف إلى عاصمة دولية للخدمات المصرفية الخاصة. ويستضيف جيليرون في تعداد الأوراق الرابحة التي تمسك بها جنيف في سراعها ليس مع لوكسمبورج ولندن فقط، وإنما خصوصاً مع زوريخ، المدينة السويسرية التي تشكل العصب الاقتصادي والمالي للاتحاد السويسري.

في إطار التنافس الحاد مع زوريخ، تبرز جنيف صورتها كمدينة دولية بامتياز، ذلك أن 40 في المئة من سكان جنيف هم من الأجانب، وهي أيضاً دولية بفضل المنظمات العالمية التي اختارتها موطناً لها، بدءاً بالأمم المتحدة، مروراً بنظمة العمل الدولية ومنظمة الصحة الدولية وصولاً إلى المنظمة العالمية للتجارة التي حلت محل منظمة الـ GATT. ومنذ أن أوجد HENRI DUNANT وعدد

الثابت هو النسبة الكبرى التي تشكّلها رؤوس الأموال الدولية المهاجرة التي ترسو في جنيف. وتعود هذه الظاهرة إلى كثرة الصلارف التي تملكها جهات أجنبية في مدينة جنيف، فمن أصل 160 بنكاً، ثمة 110 بنك أجنبي، أي ما نسبته 69 في المئة. وهذه الأخيرة بفضل شبكة انتشارها الدولية تنشط في استقبال الأموال المهاجرة التي توجهها إليها الصلارف - الأم والفروع المنتشرة في أهم المراكز المالية الدولية. ومن الملفت للنظر أن 7 من البنوك السويسرية المتخصصة في إدارة الثروة يقع مقرها الرئيسي في جنيف التي منها انطلق قبل ما يزيد على 200 عام هذا الذرع من النشاط المصرفي. وتضم هذه السلاسل أهم وأقدم البنوك السويسرية الخاصة التي يعود إليها الفضل في إغلاء شأن جنيف على المستوى العالمي. ومن الجدير تسجيله أن عدداً متزايداً من المؤسسات المصرفية الدولية، جعل من جنيف مركزه الرئيسي، في أوروبا وحتى في العالم في ما يتعلق بإدارة الثروات، والأغلة على ذلك كثيرة، لويدي، بنك بارويبا، سيتي بنك، تشايز مانهاتن بنك، ستانورد

لا يمكن إزاحة مدينة جنيف إلا أن تستوقفه ظاهرة كثرة الصلارف المنتشرة في أرجاء هذه المدينة المتوسطة التي يقل عدد سكانها عن 450 ألف نسمة. وتقيد الإحصاءات أن جنيف تحتضن 160 مصرفاً، و350 شركة مالية ومئات عدة من الشركات المتخصصة في الخدمات والاستشارات المالية والقانونية والضريبية وخلافها، وهناك أيضاً العشرات من الأفراد العاملين في قطاع إدارة الثروات. وتقول الإحصائيات أيضاً أن 23 ألف شخص يشغلون في قطاع للصلارف في جنيف، الذي يبرز على المدينة وإرثاتها الأساسية. غير أن صورة جنيف العالمية مصدراً اضطلعا العميق في إدارة الثروات الفاخرة وهو ما يشكل الأساسي من نشاطاتها المصرفية.

وعلى الرغم من الصعوبات التي تحول دون معرفة حجم الودائع الخاصة والمؤسسات التي تتولى الصلارف في جنيف إدارتها، فإن المتعارف عليه أن حصتها تقل عن حصة منافستها السويسرية مدينة زوريخ، فهي ما حشدت الأموال المؤسساتية، إلا أنها تتفوق عليها في ما يخص وداش الأفراد. والأمر الآخر



بنك ويست أل بي (West LB) فلسفة ضمان سلامة الودائع

الزبون وشرح الوسائل والأدوات التي تعي بالفرض المطلوب.

ولأن بنك ويست أل بي يركز على مجموعتين مصرفيتين مهمتين، فإنه يضمن للزبون الثقة والاستقرار والخدمات المتكاملة التي يوفرها البنك في زوريوخ أو المجموعتين المصرفيتين. وفي أي حال، فإن الأساس المثلث الذي يهتض عليه بنك ويست أل بي من شأنه أن يربح الزبون ويتغلب على كل المشاكل التي تحدث من التطورات والتقلبات المالية والمصرفية. أضف إلى ذلك أن الأداء العالي الذي أظهرته المنتجات المالية التي يعرضها بنك ويست أل بي في السنوات السبع الماضية، تظهر الجدية التي يعمل بها هذا المصرف والغبور المصرفية ذات المستوى العالي التي يستعين بها والتي تؤهلها لأن يطرأ في الأسواق منتجات مالية رائدة وذات مردود مرتفع، فضلاً عن ذلك، فإن معايير الاختيار التي يلتزم بها البنك هي صارمة إلى درجة أنها تأخذ بعين الاعتبار كل التغيرات من العائد، إلى الزبون، إلى الكلفة، وهي كلها أدوات تقويمية يركز إليها الزبون عند لحظة الاختيار.

ولعمل من معايير نجاح بنك ويست أل بي أنه ينشط في الوقت الحاضر في 35 بلداً، الأمر الذي يشكل شبكة مصرفية فاعلة، تسهل تلبية حاجات الزبون في غالبية المناطق.

بنك ويست أل بي شركة تابعة لمجموعتين مصرفيتين ألمانيتين رائعتين في قطاع العمل المصرفي وهما: West deutsche Landesbank التي مقرها في مدينة نورسلدورف ومجموعة Landesbank Rheinland-pfiaz التي مقرها في مدينة ماينز (Mainz).

وبنك ويست أل بي الذي ينشط في مدينة زوريوخ، رغم انتمائه إلى مجموعتين ألمانيتين، فإنه بنك سويسري، أي يستفيد من التقليد المصرفي السويسري ومن الخصائص التي تتميز بها الساحة المالية السويسرية.

ووفق الدليل الصادر عن Banque du Gothard، فإن بنك ويست أل بي يحتل المرتبة الخامسة والعشرين لجهة الميزانية السنوية (إحصائيات العام 1996)، كما أنه يحتل المراتب الأربعين بين المصارف الأجنبية، لجهة الأرباح التي حققها والتي بلغت للفترة عيناها 8,37 مليارات فرنك سويسري.

والواقع أن بنك ويست أل بي، الذي ينشط في منطقة الخليج والشرق الأوسط يعتمد على فلسفة تقوم في الوقت نفسه، على ضمان سلامة الودائع التي يسلمها الزبون للبنك وعلى العمل على زيادتها من خلال الاستثمارات المتوافقة مع رغبات وأهداف الزبون. وبكلام آخر، فإن الخطة التي يتخذها البنك لصالح الزبون، يتم تحديثها من خلال تحليل متطلبات

الزبوان تفضل جنيف، فإن البنوك المرتبطة بحركة الصناعة والتجارة تختار زوريوخ مقراً رئيسياً لها.

ثمة فرق آخر بين اللبنتين يتمثل في مصادر التدفقات المالية التي تستمدتها مؤسساتها المصرفية. فالمعروف أن جنيف هي وجهة المستثمرين في الدول الأوروبية اللاتينية ومن الشرق الأوسط وآسيا وعدد من دول أميركا اللاتينية. أما زوريوخ فإنها تمارس سحرها على دول أوروبا الجرمانية والشمالية وكذلك على العالم الأتكلو-سكسوني. وتصب في جنيف أموال هدية مصدرة دول أوروبا الشرقية وجمهورية الاتحاد السوفياتي سابقاً.

وما تميز به جنيف دورها المركزي في عمليات تمويل التجارة الدولية التي تتناول المعادن، الحبوب، البترول وغيرها من السلع، وتلعب المصارف السويسرية أو الأجنبية العاملة في سويسرا دوراً أساسياً في هذا الجانب من التجارة الدولية، الأمر الذي يفسر تواجد عدد من أهم الشركات الدولية في الاتحاد إن في جنيف أو في زوريوخ. وتضيف جنيف وحدها ما لا يقل عن 200 شركة فاعلة في قطاع التجارة الدولية، وبالطبع، هذا الكم من الشركات يتطلب تواجد عدد موزع من المؤسسات الاستشارية ومكاتب

البنك البريطاني للشرق الأوسط

The British Bank of the Middle East

ودائعه وصلت إلى 7.8 مليارات دولار

التي يديرها البنك في قطاع الخدمات الخاصة تصل إلى 7,8 مليارات دولار أميركي وقد زادت بنسب كبيرة في الأعوام القليلة الماضية.

أما لجهة مستقبل جنيف كمساحة مالية، فإن شارل دو بوايسون يعتبر أنها غير قابلة للنمو بالنسب نفسها التي تنمو بها ساحات مالية أخرى فاعلة في قطاع إدارة الأموال الخاصة إلا أنها ستبقى وجهة متميزة، في المستقبل المنظور، للأموال الباحثة عن إدارة وصيانة بفضل سمعتها المهنية وشهرتها الدولية.

البنك البريطاني للشرق الأوسط من المصارف الأجنبية السويسرية الفاعلة في الساحة المالية العربية. ووفق ترتيب دليل Banque du Gothard، فإنه يحتل الموقع الحسني لجهة الأرباح التي حققها العام 1996

وبقول المدير التنفيذي للبنك في جنيف شارل دو بوايسون Charles de Boissezon أن مؤسسته من أبرز العاملين في الساحة السويسرية التي تتعاظم مع زبائن من الشرق الأوسط. ووفق ما يذكره، فإن الودائع



الحماية المتخصصة والاستشاريين القانونيين وشركات التأمين وغيرها. وتتمتع جنيف أيضاً بشركات متخصصة مثل الشركة العامة للرقابة (Société Générale de Surveillance)، التي تعتبر الشركة

الرائدة عالمياً في نشاطات مراقبة السلع والتفتيش على البضائع. هذه العمليات هي بالطبع الأسس التي يقوم عليها إدمار مدينة جنيف ومحيطها. وإذا كانت الصناعة المصرفية في هذه المدينة قد

عرفت أن تتأقلم حتى تحافظ على موقعها في إدارة الثروات الخاصة واستقطاب الأموال المهاجرة، فإن المعركة لم تنتهِ. إن أن المنافسة تشتد والإغراءات التي تقدمها للساحات المالية الأخرى عديدة ومتنوعة.

وبالتالي لا تستطيع جنيف أن تنام على حبر أقدامها أو على الصورة التي تعكسها عنها البطاقات البريدية. حيث المصالح الخاصة البراقة تتجاور مع أجهات المصارف أو الفنادق التي لا تفل فخامة. ■

بنك UEB

ريادة في حقلي التجارة الدولية والخدمات المصرفية الخاصة

ينتمي بنك (United European Bank) UEB مناصفة إلى مجموعتين مصرفيتين عالميتين الأولى فرنسية وهي Paris وBanque Nationale de والثانية الألمانية وهي Dresdner Bank Group. وهذا المصرف للخصص في تمويل العمليات التجارية الدولية وإدارة الثروات الخاصة رأى النور العام 1960. وقد عُرف منذ تأسيسه باسم United Overseas Bank.

ميزانية البنك تجاوزت، للعام 1997، السبعة مليارات فرنك سويسري. غير أنها لا تعكس حقيقة نشاطات هذا المصرف، لأن عمل الأنشطة الخاصة بإدارة الثروات أو تمويل العمليات التجارية تقع خارج الميزانية. وهذه العمليات الأخيرة هي أساساً فعلية (Opérations documentaires)، أما مبيعات البنك العامة (Turnover)، فإنها تتجاوز الستين مليار فرنك، الأمر الذي وضعه في موقع ريادي في النشاطات التي يسيطر بها. «الاقصاد والأعمال» التفت نصري

ملحمي، نائب الرئيس الأول للبنك. ■ ما هي التأثيرات الرقمية لاندماج مجموعتي UEB و SBC على نشاطاتكم، خصوصاً ما تعلق منها بتمويل العمليات التجارية الدولية؟

□ عملية الدمج التي تشير إليها تستهدف إعطاء البنية المصرفية الجديدة موقعاً متقدماً ليس في سويسرا، بل على المستوى الأوروبي والعالمي. الغرض منها أيضاً التأثير على مجمل النشاطات المصرفية. غير أن انعكاسات هذه العملية على بنك متخصص مثل UEB في تمويل النشاطات التجارية الدولية تبقى محدودة للغاية، وإذا كان صحيحاً أن مجموعة UBS الجديدة تمارس مثلنا، عمليات مشابهة، إلا أن هذا النشاط جزء صغير في الدائرة الواسعة جداً لعملياتها. وأستطيع أن أؤكد أن حجم العمليات التي نقوم بها في هذا الإطار يغطي حجم عمليات مجموعة UBS. ثمة بُعد آخر للسؤال ويتعلق بتأثير الاندماج على مجموعتي Dresdner Bank و BNP. أنت تعلم أن ثمة تعاون وثيق يقوم بين المجموعتين. ربما يؤدي هذا التعاون القائم حالياً، إلى مرحلة الاندماج في المستقبل، ولكن في ما خصنا مباشرة، لا نشعر أننا معنيون عن قرب بهذا التطور.

■ هل ستحافظ سويسرا وجنيف بصورة خاصة على الموقع الذي تحتله في سوق الثروات، في نشاطات تمويل التجارة الدولية؟ □ اعتقد أن ثمة أسباباً موضوعية من شأنها أن تجعل

سويسرا وجنيف تحافظان على موقعهما في الدورة التجارية الدولية. فإذا كان كبار التجار العالميين جاؤوا إلى سويسرا، فذلك للتسهيلات المالية والضريبية التي توفرها هذه السوق ولتواجد المصارف السويسرية والدولية الكبرى الضرورية في هذا النوع من النشاطات. إضافة إلى تواجد الشركات الأخرى والخدمات المهنية يضاف إلى هذه العوامل ما يتعلق بتوعية الحياة في سويسرا، وفي جنيف على وجه التحديد. وفي رأيي أنه طالما أن هذه العوامل متوافرة، فإن الساحة السويسرية ستستمر في لعب الدور الذي تقوم به في تمويل عمليات التجارة الدولية. وأحب أن أضيف أن العقليّة المصرفية السويسرية تفهم جيداً هذا النوع من النشاط المصرفي، كما أن البنوك هنا تتفوق لديها الخبرات اللازمة للتعاطي مع كل مناطق العالم.

■ أين هو موقعكم في أنشطة إدارة الثروات الخاصة؟ □ أؤكد أن القول بكل صدق، أن كل المؤسسات المصرفية العاملة في هذا القطاع، تقوم إلى حد كبير بالعمل نفسه، إن كانت مؤسسات كبرى، أو بنوك متخصصة في هذا النشاط.

في ما يخص مصرف UEB، فإننا نحمل موقعاً مرموقاً بين المصارف الأجنبية الناشطة في إدارة الثروات، حيث أن الوثائق التي نتولى إدارتها تغطي مبلغ الـ 12 مليار فرنك سويسري. زبائننا من الأفراد والقسم الأكبر منهم يأتي من أوروبا الغربية، ثلثه في الأممية أميركا الجنوبية ثم آسيا والعالم العربي. واعتبارنا ننحني إلى



نوري ملحمي

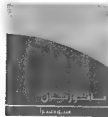
مجموعتين مصرفيتين دوليتين، فإننا نوفر للزبون عامل الثقة، في حين أن حجمنا المتوسط يتيح لنا أن نبني علاقة شخصية معه. ■ كيف تنظر إلى مستقبل هذه الصناعة في سويسرا في ضوء الضجيج الذي يثار حولها في الصحافة العالمية؟ وما هو تأثير القوانين الجديدة عليها، التي اقترت منها أو التي يمكن أن تلتق؟

□ ربما تؤول هذه العناصر إلى إيجاد نوع من الحد بين الزبون والمصرفي. ولا اعتقد أن من شأن هذه العناصر أن تساعد سويسرا في عملية التفاضل القائمة مع الساحات المالية العالية الأخرى مثل لندن، لوكسمبورغ، نيويورك وغيرها. ومنذ 4-5 سنوات، شعرنا بتناقض مثل هذا الضجيج على حجم العمليات المالية. وإذا أردت سويسرا أن تحافظ على صورتها وعلى مصداقيتها، فإن ما يحصل سيكون تأثير اندماج سويسرا إلى الاتحاد الأوروبي، على نشاطات الـ Private Banking وما تأثيرات العملة الأوروبية الموحدة عليها. ■

صلتكم بين سويسرا والبلاد العربي.



بنك بانوريان (سويسرا) التابع لبنك لبنان والمهجر ش.م.ل. ،
أكبر مصرف في لبنان



راحة البال

عنوان بنك بانوريان (سويسرا) : جنيف

Banque Banorient (Suisse) - 1 Rue de la Rôtisserie - CH 1211 - Geneva 3 - Switzerland

تلفون: ٢١١٣٩٧٢ (٢٢ - ٤١) - فاكس: ٢١١٦٦٦٤ (٢٢ - ٤١)

النشاط المصرفي العربي في سويسرا المنافسة شديدة وسر النجاح التطور

الحضور المصرفي العربي في سويسرا ضعيف رغم عاملين اثنين كان يفترض بهما نظرياً أن يدفعهما باتجاه تواجدهم مصرفي عربي أصم وأبرز، الأول، الحضور العربي الإنساني في سويسرا، خصوصاً في جنيف ومنطقتها، والثاني أهمية الأموال العربية للمستثمرة في سويسرا إن في إطار الخدمات المصرفية الخاصة أو كإستثمارات مباشرة في قطاعات مختلفة منها مثلاً صناعة الساعات، في ما يخص العامل الأول، لا تتوافر إحصائيات دقيقة عن التواجد العربي الإنساني في سويسرا، ولكن المعروف أنه ينقسم إلى قسمين، الحضور الدائم وهو يتناول تواجدهم جاليات عربية لبنانية، مغربية، مستقرة في سويسرا، والآخر يشكل من السياح العرب الذين يقدون إلى جنيف في فترات مختلفة من العام، خصوصاً في الصيف، حيث «تتربع» الفنادق الكبرى في جنيف وكذلك أرضة

مون بلان وغيرها من المساحات التي يرتادها هؤلاء السياح. وخلال فصول السنة كلها، لا تخلو من سويسرا، خصوصاً الرئيسية منها، من قاطر رجال الأعمال وللمتعولين العرب. وتقدر الثروات العربية الخاصة والمؤسساتية المستثمرة في قطاع الخدمات المصرفية الخاصة بمئات عدة من مليارات الفرنكات السويسرية. الواقع أن التحفيزات المالية العربية إلى سويسرا تشكل رافداً أساسياً وستراتيجياً، كما يقول خصري ملحمي لقطاع الخدمات المصرفية الخاصة في سويسرا. وربما تشكل ما بين 15-20 في المئة من إجمالي الأموال المستثمرة في هذا القطاع. وهذا الأمر كان من شأنه أن يساعد على إزدهار حركة مصرفية عربية. في قطاع الخدمات الخاصة أو للصرافات التجارية «Merchant Bank» أو بنوك الأعمال، ولكن الحقيقة مغايرة لذلك.

الحضور المصرفي العربي تختصره أربعة أسماء هي: البنك العربي، أقدم البنوك العربية وأهمها في سويسرا، ثم بنك عوده، فالبنك الفرنسي للشرق BFO (51 في المئة من أسهمه تعود إلى مجموعة آندو-سويز الفرنسية، وهو بالتالي ليس عربياً تماماً) وأخيراً بنك Banorient سويسرا.

تراجع البنوك العربية

هذه البنوك التي قامت أساساً لمحاولة اقتطاع حصة من التدفقات المالية العربية هي في الواقع ما تبقى من نشاط مصرفي عربي في سويسرا، بلغ في السبعينات حوالي 15 مصرفاً. ويقول جودنه، مدير عام بنك عوده-سويسرا، أن غالبيتها إما اشترت من قبل مصارف أوروبية أو غير أوروبية، وإما تحولت إلى شركات مالية أو شغيت. وفي رأيه أنه إذا كانت هذه المؤسسات قد اختفت «فلأنها لم تكن تملك مقومات

النشوء والاستمرار». فمن البنوك التي اشترت، يمكن ذكر بنك الصناعة والعمل، و«Wedge Bank»، ومن البنوك التي تحولت إلى شركات مصرفية، هناك بنك يونيفرسال والشركة المصرفية العربية، في حين أن مصارف أخرى مثل Mebo أو بنك التجارة والاستثمار قد شغيت. ويلاحظ في هذا الإطار، أن مصالح مالية سويدية وكويتية حاولت في فترة من الفترات أن يكون لها موطئ قدم في سويسرا إما منفردة أو بالتشارك مع مصارف سويسرية محلية، غير أن هذه المحاولات لم تستمر. يؤكد جودنه، من من بين العوامل التي لعبت ضد المؤسسات المصرفية العربية في سويسرا أن كبار المستثمرين العرب يفضلون أن يتعاملوا مباشرة مع بنوك سويسرية كبرى أو بنوك خاصة سويسرية أو أجنبية من غير الحاجة للتعرف ببنوك عربية، وذلك من أجل المحافظة على السرية التي يطمحون إليها. هؤلاء الزبائن يتمتعون بما يمكن من الوزن المالي الإستراتيجي حتى يحصلوا من البنوك الكبرى على المعاملة الخاصة التي يطمحون إليها. المارقة في هذه هي أن زبائن البنوك العربية الطبيعيين أو على الأقل كبار المستثمرين منهم تأخذهم البنوك السويسرية. وبخاصة جودنه أنه إذا كانت للمصارف العربية المتبقية في سويسرا قد جاءت بالخليل على قدرتها على التناقل وإرضاء الزبائن وتحقيق الأرباح فإنها بالمقابل، تواجه منافسة أكثر فاكثرة من البنوك السويسرية الكبرى والخاصة، التي أخذت تعتمد منذ مدة على كثرات من اللبنانيين أو المشرقيين ذات مستوى مهني عالٍ بغرض جذب زبائن جدد شرق-أوسطيين. وفي أي حال، فإن بنك عوده-سويسرا لا يريد أن يبريد أن يبرهن نفسه بزبائن شرق-أوسطيين فقط لأنه لا يريد أن يتحول إلى بنك إثني. يعتبر ميشال موراني، مدير عام بنك BFO، أن ممارسة النشاط المصرفي في سويسرا يتطلب إستثمارات مالية إن في التجهيزات

ترتيب المصارف العربية بين المصارف الأجنبية في سويسرا

البنك العربي	الترتيب وفق الميزانية	الترتيب وفق الأموال الخاصة	الترتيب وفق الأرباح	الرتبة
البنك العربي	20	905.7	9	18
بنك عوده	60	50.80	79	70
BFO	78	34.28	103	71
Banorient	119	35.5	101	80
البنك الجزائري للتجارة الخارجية	84	63.53	62	

المصدر: Banque du Gothard لعام 1996
القيمة: ملايين الفرنكات السويسرية
التسمية: التوزيع، التغيير قياساً لعام 1995





ميشال موران (بنك BFO)



سعد الأزهرى (بنك Banorient)



جو دابك (بنك جوده)

الحاجة إلى التمويل

إذا كان صحيحاً أن المصارف العربية العاملة في سويسرا مطمئنة إلى مستقبل نشاطاتها، وإلى قدرتها على إرضاء الزبائن المتعاملين معها وجذب زبائن جدد، إلا أنها إذا ما قورنت بغيرها من المصارف الأجنبية العاملة في سويسرا تظهر متواضعة. فحجم الودائع التي تدبرها يبقى ضئيلاً، إضافة إلى أنها لم تستطع أن تجذب إليها زبائن مؤسسياتين من المنطقة الشرق - أوسطية، إذ أن هؤلاء يهيمون نحو البنوك الكبرى الغالبة على الساحة السويسرية أو نحو البنوك الخاصة ذات الحجم الكافي من الودائع الدارة.

والحقيقة أن المصارف العربية لا تنام على حديد أمجادها، وهي تسعى إلى تحسين موقعها وتوزيع زبائنها واستكشاف الإمكانيات والفرص المتوفرة في مناطق جغرافية جديدة. ومن اللفت أن هذه المصارف تلقت أكثر فاشكر إلى منطقة أميركا اللاتينية، حيث التزاد بينات البناني والمشرقي يمكن أن يشكك معينا لتدفقات مالية جديدة. وهذا ما فعله بنك BFO الذي اكتفى، حتى الآن، بتغطية البرازيل والأرجنتين من خلال فرق تحول فيها ما يتناظر أن يفتح مكاتب تشغيلية رسمية له، في هاتين السوقين.

وفي أي حال، فإن اشتداد الطابع التنافسي في قطاع الخدمات المصرفية الخاصة في سويسرا يبقى عاملاً إيجابياً، إذ أن من شأنه أن يفتح بحث البنوك العربية على خيل المزيد من الجهد لتحسين أدائها وتوزيع حصصها المالية، بما يؤهلها لاقطاع متجسس أكبر من هذه السوق التي سحبي وجه متميزة للتدفقات المالية العربية. ■

عليها جهوداً مضاعفة لتحقيق أداء متميز يكون بمثابة حافز يساعدها على جذب هؤلاء الزبائن. ولا يبدى المصرفيون العرب أية مخاوف إزاء مستقبل الساحة المصرفية السويسرية التي ستبقى، من وجهة نظرهم، الأفضل بالنسبة لرؤوس الأموال العربية المهاجرة الباحثة عن فرص، على الرغم من منافسة الساحات المالية الأخرى في العالم.

الزائر السائد أن المستثمر العربي ما زال يميل إلى المحافظة، ويؤكد سعد الأزهرى من المصلا العرب يميلون في استثماراتهم إلى أربعة اتجاهات تتمثل في الودائع المالية، والتعامل بسندات القروض للدولاة الصاعدة من الدول والمصارف العالمية وشراء أسهم الشركات الكبيرة المشهورة عالمياً، وأخيراً الاستثمار في الأسواق الناشئة وخصوصاً عن طريق رأس المال الضممن (Capital Guaranteed Product). ويشرح ميشال موراني

روح الأداة المالية الأخيرة بأنها تكفل للزبون الاستفادة من الأرباح التي تحققها هذه السلع، ومن غير ركوب مخاطرة تتعلق بانخفاض المؤشرات البورصة التي ترتبط بها. ففي الحالة الأخيرة، فإن الزبون يستفيد رأس مال كامل، وجل ما يخسره هو الفائدة التي كان يمكن أن يجنيها من الاستثمار في مجال آخر. وفي رأيه أن عمل المصرفي يكمن في إيجاد الأداة المالية المناسبة التي تكفل مردودية مرتفعة وتكلفتها مقبولة. ويلاحظ جو دابك أن الزبون العربي الذي كان في الماضي يفضل الودائع المالية أصبح أكثر اعتماداً على الاستثمارات المالية العفوية ولم يعد يرفض أن تشكل جانباً من محفظته الاستثمارية.

والأرباح تشكل الاتجاه العام لكل المصارف العربية العاملة في سويسرا، ويبدى سعد الأزهرى، المدير العام لبنك Banorient نقلاً عن المستقبل، بالاستعداد إلى التفتاح الحالي، ففي ما يخص الودائع، فقد ارتفعت أموال الزبائن من 822 مليون فرنك إلى 1088 مليون فرنك، زيادة بلغت 32,36 في المئة، في حين أن الأرباح الصافية قد ارتفعت إلى 2,6 مليون فرنك (بعد اقتطاع الضرائب). ويتوقع مدير عام بنك Banorient أن تستطیع أرباحه العام الحالي سقت الثلاثة ملايين فرنك.

ولا يشهد بنك Banorient عن القاعدة الصاعدة للبنوك المتخصصة في الخدمات المصرفية الخاصة تشكل أكثرية نشاطاته. وإذا كانت المصارف العربية تركز على هذا الجانب من النشاط المصرفي فإنه في الحقيقة الأكثر مردودية، قياساً بالنشاطات التجارية المصرفية.

ماذا يفضل العرب في سويسرا؟

تتفق الأساطير المصرفية العربية في جنيف على القول أن التدفقات المالية العربية باتجاه سويسرا قد تباطأت في الأعوام الأخيرة. وهذا التطور لا يرتبط بسويسرا بغير ما يتعلق بتغير البنية الاقتصادية واتساع الفرص الاستثمارية أمام الرأسمال العربي، إن في العالم العربي أو في الساحات المالية الخارجة. وما يهم هذه المصارف هو متابعة الودائع التي تنمو في الخليج، إذ لأهل الخليج أنفسهم أو لفئة معينة من الناس التي تعمل في الخليج أو تتعامل معه. وبأي حال تبقى هذه التدفقات المصدر الرئيسي لزبائنها الجدد الأمر الذي يحتمل

التكنولوجيا أو في العناصر الإنسانية، فإيجاد وتكوين الخلايا للخصصة في التروات وفي بلورة للتجارب المالية اللازمة تكثف الكدبر، خصوصاً أن الصناعة المصرفية في سويسرا، كما في غيرها في أنحاء العالم، أصبحت بالغة التعقيد، وفي رأيه أن أي مصرف عامل في سويسرا، عروباً كان أم غير عربي، لا يستطيع أن يتم ويكبر حجماً ما لم تتوافر له هذه الأدوات المالية والعناصر البشرية المؤهلة. وبالمقابل، فإنه لن يكون قادراً على التدويع والاستثمار ما لم يكن يتوافر له حجم كاف من الزبائن ومن الأرباح، تمكنه من الانطلاق في عمليات تحديث واستثمار كبيرة. أما في ما يخص المصارف العربية، فإن موراني يرى أنها مؤهلة لأن تتعب إذا عرفت كيف تختار الطريقة والأسلوب اللازمين للعمل في بيئة شديدة التنافس. ويؤكد المدير العام للبنك الفرنسي الشرق أن المصارف العربية، كما للمصارف الأخرى، مكانها إلى جانب البنوك الكبرى والأخرى المتخصصة في إدارة الثروة، ولأنها في أي حال قادرة على لعب ورقة حجمها الصغير أو للتوسط لإظهار أهليتها على إقامة علاقة شخضية مع الزبون، وللترقية في الوقت عينه، على الكفاءة ومردودية الاستثمارات.

ويبدو أن المصارف العربية الأربعة (في حال وضعنا جانباً المصارف والمؤسسات ذات الطابع الإسلامي)، قد نجحت في هذا الامتحان. فالبنك الفرنسي للشرق مثلاً، حقق العام الماضي نمواً في ودايعه بنسبة 39 في المئة قياساً للعام 1996، بحيث أن إجمالي ودايعه يبلغ 981 مليون فرنك سويسري، منها 722 مليون فرنك ودايعه مالي. أما أرباحه الصافية فقد وصلت إلى 3,2 ملايين فرنك، بزيادة نسبتها 23,8 في المئة. ويلاحظ ميشال موراني أن كخطور الرئيسي حصل تحديداً في حجم الودائع الدارة التي ارتفعت أربعة أضعاف في الأعوام الأخيرة. هذه الزيادات في الودائع



✚ إذا كانت صناعة الساعات السويسرية عرفت أن تنهض من كبوتها وأن تعود بقوة إلى الأسواق الدولية، فلأنها أظهرت قابلية على التحايل وعلى المجانسة بين المعرفة والخبرات التي تلتقيها، وبين ميل إلى التجديد والإبداع

والحقيقة أن ما يميز هذه الصناعة أنها عرفت أن تستجيب لمطلوبات السوق وأن تقوض، في الوقت عينه، مفاييرها في القطاع الذي تتألق فيه ميمتها المثلقة، أي صناعة الساعات الفاخرة والبالغة التقدير. وفي هذا المجال، فإن أسماء الماركات السويسرية للهمة أصبحت، في العالم كله، عنواناً للتقدم والرفي والعرف والإتقان، إلى ما ذلك من الصفات التي تتوافر في هذه الصناعة الرائدة في العالم منذ أجيال عدة. أما في ما يخص الإستجابة لمطلوبات السوق، فإن مهارة صناعة الساعات السويسرية تكمن في أنها طرحت منتجات تتلاءم مع كافة اللزائحات، مدفوعة لذلك بالنمو الطرد للحنافسة الخارجية، خصوصاً من قبل دول جنوب - شرق آسيا، وتحديدًا من اليابان. وفي أي حال، فإن حصة سويسرا من السوق العالمية، من حيث القيمة، تتخطى النصف، الأمر الذي يؤكد موقعها الريادي واستمراره.

جديد الساعات السويسرية متعة بلا حدود

ما هي التوجهات الجديدة في صناعة الساعات؟ ما الذي تفقت عنه مخيلة المبدعين والمصممين؟ وما الذي يطرحونه على الراثي ليثيروا حميتهم وليجلوّوه إلى زبون مستعد لدفع ثمن «الحلم» الذي يضعونه بين يديه؟

الذهب واللعان

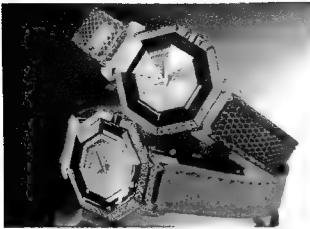
في المئة من حيث القيمة. هذه الأرقام الأخيرة تخفي أن السوق التي تستهدفها الساعات السويسرية الراقية دائمة الإتساع، وأنها وأعدة إن من حيث القيمة أو من حيث العدد، وبالتالي فإن مستقبل الساعات السويسرية، في ما يخص هذا الجزء من السوق مضمون. بموازاة ذلك، تظهر بنية الصادرات السويسرية أن الساعات المعدنية الفولاذية عادت بقوة السوق، حيث الطلب عليها عالياً يشتد. وهذه الظاهرة تترسخ أكثر فأكثر، ففي التسام المذكور (1997)، صارت سويسرا 8.8 ملايين ساعة معدنية (أي بزيادة 26.9 في المئة عن العام 96) بلغت قيمتها 2.26 مليار فرنك (أي بزيادة مقدارها 34.3 في المئة). وللمرة الأولى في تاريخ صناعة الساعات السويسرية، تسبق الساعات المعدنية من حيث القيمة،

من الواضح إذن أن قراءة بنية مبيعات سويسرا من الساعات مفيدة من حيث أنها تعكس الإتجاهات الإستراتيجية في أهم الأسواق العالمية. إضافة إلى أنها تغيد الحل لجهة التعرّف على تطور ميزان القوى بين مختلف الدول المصنّعة لهذه السلعة. فلبيمات السويسرية تراجعت من حيث الكمية في قطاع الساعات المتوسطة والرخيصة الأثمان. فساتات اليد البلاستيكية تراجعت بنسبة 11 في المئة والأنيوم بنسبة 9.6 في المئة، والذهب 5.3 في المئة. وبالعكس، فإن الأسواق الخارجية استهلكت 490 ألف ساعة ذهبية، بلغت قيمتها 2.1 مليار فرنك سويسري، مما يشكل ارتفاعاً من حيث العدد نسبته 4.3 في المئة و7.3

الساعات الذهبية، مما يعني إعادة تأهيل هذا النوع من الساعات لدى شرائح واسعة من المستهلكين الذين يرغبون بإقتناء ساعة سويسرية تجمع معيزات الصناعة الراقية والحديثة من غير أن تكون باهظة الثمن.

الإتساع الآخر الذي يمكن إستشفاؤه من قراءة بنية المبيعات السويسرية على المستوى العالمي، يتمثل في الرغبة المتنامية في إقتناء ساعات ميكانيكية الحركة، أي الرغبة في العودة إلى ما قبل ثورة الكوارتز. ورغم أن ساعات الكوارتز تمثل 90 في المئة من المبيعات السويسرية (عددياً)، فإن الساعات الميكانيكية تتخطى بـ 46.7 في المئة من قيمة هذه المبيعات، الأمر الذي يعني أنها ما زالت محصورة، حتى الآن على الأقل، بالساعات الفاخرة واللبيرات التي إعتادت على تصنيع مثل هذه السلع. ووفق أوساط صناعة الساعات السويسرية، فإن الحركات الميكانيكية مستستقبل، في السنوات القليلة المقبلة، مزيداً من الجمهور، الذي يجد فيها وسيلة للتعبير وإظهار شخصية مختلفة. يقول فرانسوا هابرسات، رئيس الإتحاد السويسري لصناعة الساعات، أن عودة المساهمات ذات الحركة الميكانيكية إلى الواجهة والرغبة في إقتنائها، الصادرة عن





إستخدام أليات الكرون.

للمصمّن إستخداموا أيضاً من النجاسات الإنسانية في حقول الفضاء واكتشاف أعماق البحار ليخرجوا إلى العلن موديلات توحى لهذا الإكتشاف أو ذاك، فمن الساعة التي تذكر بشاشة رائد الفضاء السواد التي تلمع بفخيل نقاط مضئية، إلى وظائف جديدة مثل قياس الإنزاح أو الضغط الجوي، يجد الراي (وغداً الزين) نفسه مشدوداً إلى ما أمزجته الإنسانية، بفخيل هذه الساعة الصغيرة التي يحملها في معصمه.

هكذا تسير الحياة وهذه سنة التقدم التكنولوجي، والتجاري! البعض من المصمّن يعكس في أعماله السباق مع الوقت، أما البعض الآخر فإنه في موديلاته يهدي حنيناً إلى الزمن الذي مضى، أو إلى أيام البراءة والإندهاش. فمن الأشكال الرومنطيقية، إلى الألوان الزاهية الطفولية، تصممها ماسات ملونة، ودية، أو صفراء، تجد المرأة نفسها سجيبة إقتراحات متعددة تمار كيف تتحاشاه، خصوصاً أن عدداً من المصمّن يكثر من إستخدام الذهب الأصفر والوردي والرمادي في عملية جعل الإغراء في موقع اللهي، ثم تأتي الأشكال الهندسية والرسوم ولعبة الضوء والظل إلى ما هناك من الكنوز التي تشكل جمية اللصم، يظهرها هنا ويخفيها هناك في لعبة لا تنتهي. البحث عن الأشكال الجمالية يتزاوج مع ما تقبّله التكنولوجيا المتطورة حتى يكون إندهار الراي من غير حدود. ■

وهذا المعرض، في طبعه الأخيرة، دبال 98، وفي خطوطه الكبرى، يشير إلى ما استصعب عليه أعين الزبائن في واجهات المخازن وما ستقتافله الألسن، وما سيشكل بالتالي توجه العام الحالي وربما السنوات المقبلة.

الحقيقة أن تطبات بال الأخيرة تصب في الإتجاه عينه الذي تمسسه العديد من المخابرين لتحولات هذه المهنة: الدور للزائد للمعانين (وتصميمها الفولاذ) في إنتاج الساعات، والخطوط المستديرة

فئة معينة من الزبائن تعني أن هؤلاء يرون فيها تجسداً لتراكم اللمارات التقليدية السويسرية، ولما تميّزت به هذه الصناعة خلال تاريخها الطويل. وبالتالي فإنهم عندما يشترون ساعة ميكانيكية، فكانهم يضعون يدهم على قطعة من تاريخها.

بالقالب، بحسب فرنسوا هابرسات أن ساعات الكرونز مثقيلة، هي أيضاً، على تقويزات إذ من المنتظر لها أن تستفيد من آخر المكتشفات العلمية والتكنولوجية ومن تطبيقاتها في ميدان صناعة الساعات. ويعتقد رئيس الاتحاد السويسري لهذه الصناعة أن بداية القرن الحادي والعشرين، ستشهد أولى نمازها لجهة تصنيع ساعات صغيرة الحجم وبألغة الكثافة ومتعددة الوظائف.

ساعات لكل الأذواق

إذا كانت وظيفة المعارض المتخصصة أن تجمع أهل المهنة تحت سقف واحد، فإن وظيفتها أيضاً أن تظهر التحولات واتجاهات المستهلك. وبإختصار، فإنها مختبر لا بد منه تتداخل فيه إنجازات المبدع وحساسية المثلقي لتشكل في ما بعد إما تياراً مترسخاً (أي باقياً، وأما



الخيارات، لكل سلعة منها شخصية خاصة. وإذا كان الفولاذ هو المادة المفضلة لصناعة ساعات الرجال، فإن نفوذهم يمتد أيضاً إلى الساعات النسائية، إلا أنه في هذه الحالة يخرج موشوماً بعدد من الأحجار الكريمة أو للمسات التي تحطيه معنى آخر. ولأن صناعة الساعات فن غير مغلق على نفسه، يتفاعل مع البيئة وتحوّلها، فإن بعض الموديلات الجديدة تبسّد بوضوح هذه الحقيقة. فبعض الموديلات الجديدة الخاصة بالرجال توميء إلى عالم الرياضة وإلى الأعية للزيادة التي يقطعها في هذه الأيام، وقد كان طبيعياً أن يستفيد مصممو الساعات من هذا الرافد للمهم. وقد نعب أحد البيوت المعروفة إلى عرض مجموعة من الساعات الرجالية مستوحاة من عالم السيارات وصناعتها وسياقاتها. والثابت أن للموديلات الخاصة بالرجال تستعمل الفولاذ بكثافة، ونهب بعضهم إلى



الغالبية على التوجهات الحالية وربما بين لعبة إستخدام المستقبلي. وما بين لعبة إستخدام المائدة للفرانزية التي تشد إلى الماضي ولعبة الأشكال الجديدة التي تشير إلى المستقبل، تتقاطر الخنازج والموديلات الجديدة لتضع بين يدي المستهلك مجموعة كبيرة من

تقاعات من لوضة لا تكاد تظهر حتى تتلاشى. هذه الوظيفة يؤديها على أكمل وجه وممرض باله المتخصص في الساعات والجوهرات، والذي يحصل كل عام في شهر ديسان/ابريل.



معرض بال الدولي للساعات والمجوهرات التطوير لزيد من الإشعاع



يشكل معرض بال الدولي للساعات والمجوهرات الذي يجري كل عام في شهر نيسان/ أبريل الحدث العالمي الأبرز في هذا الحقل من النشاط.

ويستمد المعرض شهرته من النجاح الواسع الذي يلاقيه منذ انطلاقته العام 1973، وخصوصاً من قدرته على التأكيث في الاتجاهات التصنيعية والاستهلاكية والذوقية في قطاع الساعات والمجوهرات، ذلك أن المعارضين الذين يتقاطرون سنوياً على هذا المعرض يشكلون أهم الأسماء والمراكات الفاعلة في 40 بلداً. الطبعة الأخيرة من هذا المعرض ضمت 2400 عارض، منهم 600 من قطاع صناعة الساعات، و1300 من قطاع تصميم وصناعة المجوهرات، في حين أن البقية ينتمون إلى مهن عديدة وأددة، ومن جهة أخرى، فإن غنى المعرض المتمثل أيضاً في النوعية العالية من الزوار المهنيين، الذين تغشى عددهم السبعين ألفاً، واجتماع هؤلاء وأولئك تحت سقف واحد ولأسبوع كامل، لا بد أن ينتج عنه خطوط واتجاهات من شأنها أن تؤثر على تطور قطبي الساعات والمجوهرات، وعلى الرغم من تكاثر المعارض المنافسة التي تتناول القطاع نفسه، فإن معرض بال يبقى المنارة التي على ضوئها يهتدي الآخرون.

ولأن التطور سمة الحياة، فإن معرض بال يستقطب أيضاً. والجانب الأول من هذا التطور مادي، فالبناء الذي يستضيف المعرض منذ قيامه يساهم ليقوم مكانه بناء جديد أكثر تلاؤماً مع الحاجات الجديدة للمعارضين، فضلاً عن أن عملية التنظيم مستقطر يديرها لتأخذ بعين الاعتبار الإمكانيات الجديدة التي تنتجها وسائل الاتصال الحديثة ومتطلبات المعارضين والزوار. وينتظر لهذه التحسينات أن تؤدي إلى الارتفاع بنوعية الخدمات التي يؤمها معرض بال وبالتالي توسيع إطار إشعاعه وتأثيره العائليين.



من ميكرات باتيك فيليب هذه الساعة القرالية من الذهب الأصفر والألوة الحركة والتمدد الوظائف والتي تحمل خصوصاً «دقة جليل»

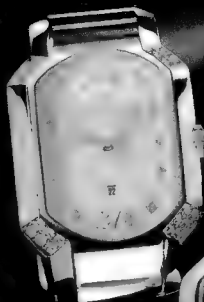
باتيك فيليب Patek Philippe القدرة على الإدهاش

لا يمكن لزارئ جليل أن تقع عيناه على اسم باتيك فيليب، على الضفة اليسرى لبحيرة ليمان، والاعتماد ليس مصدوره فقط ارتفاع البناء أو ضخامة الحروف التي يتشكل منها الاسم، الحقيقة أن الاهتمام بمصدوره الشهرة التي يتمتع بها باتيك فيليب في ابتكار وتصميم ساعات فاخرة، فرضت نفسها منذ عشرات السنين على هذا القطاع الذي يضع بالمتنافسين والمطامحين.

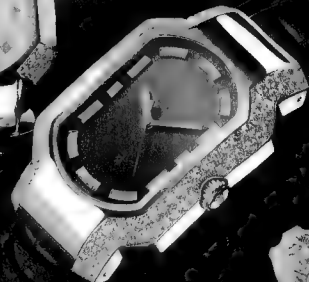
إذا كانت منتجات باتيك فيليب تستفيد من آخر ميكرات التطور التكنولوجي، في صناعة الساعات، وإذا كانت بالغة الحساسية إزاء تحول الأذواق، إلا أنها في الوقت عينه تنهض على دعائم من الأصالة والتجربة توفرها لها عشرات العقود من الحضور المتواصل في إنتاج أجمل وأبهر الساعات التي توزعت على نواحي الأرض الأربع، ذلك أن باتيك فيليب، اسم مدموع على 600 ألف ساعة وأقية أنتجت من مصنع هذه المؤسسة التي انطلقت قبل 160 عاماً من جنيف، وما زالت مستقرة فيها. ولأن هذه المؤسسة حريصة على اسمها، وعلى موقعها وسمعتها، في إطار تقليد صناعة الساعات في سويسرا، فإنها ترفض سياسة الإكثار من الإنتاج وإغراق الأسواق، وإنتاج المعشرات من اللوديلات وطرحها على الزبائن، إنها تعتبر أن هذه المهنة علم وفن، العلم يرفدها بالعبارة والمهارة والتقدم التكنولوجي لغرض نبيل هو قياس الوقت والسيطرة عليه. أما الفن، فإنه يمتدحها هذه القدرة على تحسس الجوانب الجمالية في القطعة المنتجة، وعلى المزاجية بين الثابت والمتحول فيها، في إطار لعبة تتبدل وتتكمّل حتى تؤدي إلى المنتج النهائي، أي إلى قمة التجانس بين الفائدة والذوق. ولا عجب بعد ذلك أن يبقى اسم باتيك فيليب مترجماً حيث هو، أي على قمة الهرم ولا عجب أن قدرته على الإدهاش والمفاجأة والإعجاب لم تتقد من وهجا إطلاقاً.



كوروم .. السحرة الفريزة




CORUM
SUISSE



" Rue de La Paix "

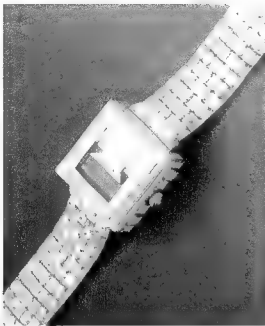
يشرف "كوروم" أن تقدم إليكم هذا الطراز
الفضة الفريد في تصميمه المعاصر، الذي
حاز على إعجاب أكثر الرجال أنيقة
تطلب تنفيذه (من الفولاذ أو الذهب) مهارة
تكنولوجية فائقة. صُنِعَ منه عدد محدود
جداً (٢٠٠ ساعة فقط) من الذهب الأحمر
لكافة أنحاء العالم. كل ساعة تحصل
رقماً خاصاً بها. و عدد محدود جداً
من الفولاذ والألماس حصري للسوق
السعودي.



معوذ
بهرمان

Mouawad Jewellers

جسعة : مجوهرات معوض : طريق المدينة ٦٥١٩٧٠٠
مجوهرات جمانة : سوق جدة الدولي، ت: ٦٦٤٦٧٠٤
مجوهرات التيتي : مركز البساتين، ت: ٦٦١٢٨٨٨
الرياض : مجوهرات معوض : شارع الستين، ت: ٥٧٨٢٩٠
مجوهرات معوض : شارع الوكيل، ت: ٤٠٤٠٩٢٣
مجوهرات جمانة : العليا من المتارية ٢، ت: ٤٦٣٠٥٨٧
الخبر : مجوهرات النور : شارع الملك خالد، ت: ٨٤١٥٧٤٧



صورة ساعة وحيدة من نوعها، صنعت لسلطان عُمان العلية والإسوة من الذهب، الفضة والأزرق. على الخطاء يظهر نص السلطان والساعة التي تزن 224 غراماً من الذهب موشاة بـ 1165 حبة ماسية



ساعة فضائية، عليها من الذهب الأصفر عيار 18 خروسة، موشاة بالحبوب السليمة، إظهارها من الذهب، عتارب لساعة التي تشبه الفرج، من الذهب لهذا

ميشال بارميجاني Michel Parmigiani

فن الصعود إلى القمة

أين يكمن سر هذا الرجل الذي وُلِد في العام 1950 وهو اليوم اسم لامع في عالم صناعة الساعات السويسرية؟ إذا كان كمة من لغز فإنه في لحظة الثلاثي بين موهبة فذة وعمل دؤوب، للموهبة إبداع والعمل محاولة لوضع إطار ونظم لعملية الإبداع. ومن سمج الاثنان معاً، لا بد أن ينشأ ما يدهش. وميشال بارميجاني لا يزال يشير الدهشة، كما في الأيام التي انطلق فيها ساعياً إلى إعطاء حياة جديدة إلى تحف من الساعات التاريخية. خلال هذه المرحلة، تشرب خبرات الأجيال وأطلع على عبقرياتهم، كما تجلّت في أعمالهم. وبالبطع هذه الخبرات تجد طريقها إلى الإبداع من خلال المجموعة الإبداعية التي أطلقها ميشال بارميجاني العام 1996 وسماها Parmigiani Fleurier، أما لماذا اسمها Fleurier، فلأنها تستعيد اسم الحلة التي أرسى فيها بارميجاني مشغله واسمه (Mesure et Art du Temps).

في هذا المشغل، جمع بارميجاني الكثير من أفضل الخبرات للتوافر في فن صناعة الساعات. وقد تحوّل مشغله إلى رمز لانتقان والرصانة والمعرفة. تعتبر مجموعة بارميجاني فريدة من نوعها. وهي تتشكل من ساعات يد، من ساعات جيب ومن ممتلكات فنية، رفيعة المستوى. وخلال وقت قصير للغاية، استطاعت مجموعة Parmigiani Fleurier إثبات نفسها في الأسواق الدولية الرئيسية: أوروبا، الولايات المتحدة، الشرق الأوسط وآسيا. وتتم صناعة ساعات هذه المجموعة في مشغل Fleurier وكل قطعة منها تستفيد من ضمانتها عشر سنوات إضافة إلى خدمات ما بعد البيع. ويحرص ميشال بارميجاني أن تكون كل قطعة من هذه المجموعة المحدودة العدد فريدة من نوعها.

والواقع أن تأكل هذه الساعات التي تخرج من مشغل ميشال بارميجاني تدفع إلى الاعتقاد أن الغرض منها ليس الدلالة على الوقت، وليس أيضاً اقتناص فرصة التصنيع للاستفادة من قيمة الذهب والأحجار الكريمة لإغراء العين وإعطاء الساعة قيمة إضافية؛ ثمة انسجام وتناغم بين المعرفة والمهارة التقنيتين اللتين تجلّيان في حركة الساعة وانضباطها ووظائفها، وبين الجانب الجمالي الذي لا بد أن يدمج الراي يخطوطه الأنيقة وإشكالية الناحية. وهذه للاشارة لا تصح فقط على الساعات المصنعة للمرأة وحدها، بل تشمل المجموعة المخصصة للرجل، ما بين هاتين المجموعتين تناغم وتراق. إذ إنهما تصدران عن روحية واحدة.

Soleil Genève

هل من جديد تحت الشمس؟

هل من مكان في سويسرا المصمم وصانع ساعات جديد؟ وهل من زبائن معينين لم تقم لإزاهم محاولاً لجذبهم إلى هذه الدائرة أو تلك؟ الجواب جاء به شركة Soleil Genève التي اختارت لنفسها في جيف، المدينة القديمة والأنيقة ساحة Bourg de Four. ومن هذا المكان التاريخي انطلقت Soleil Genève بفلسفة جديدة. فهي لا تريد أن تباع آلاف الساعات والقطع ولا تريد إغراق الأسواق. إنما تريد التوجه إلى زبائن معينين وتحديد في الشرق الأوسط والأقصى، شراء ساعة ما، لديهم ليس عملاً عادياً وإنما اختيار قطعة فنية وتعبير عن قصة حب وأعجاب.

يقول ستيفان فاراك Stéphane Varak مدير Soleil Genève أن الشركة حققت أهدافها، لا بل أن ما حققته يتخطى الأهداف التي وضعته، موضحاً أن تطوير أعمال الشركة في سويسرا أو غير ما تقوم به في الأسواق الخليجية يجعل المسؤولين عنها مستعدين لإطلاق موديلات جديدة، إضافة إلى الولايات المتحدة حالياً لديهم. والبرزة الأساسية لما تصنعه Soleil Genève يتمثل في الساعة المقلعة. ومن هذا النموذج الأساسي تتفرّع نماذج متنوعة، إن للرجل أو للمرأة. يذكر أن Soleil Genève تريد في كل ما تنتجه أن يكون قطعة وحيدة وفريدة. وهي مستعدة أن تصنع للزبون الساعة التي يريد، وفق ما يطلبه.

بالبطع، Soleil Genève تقع في فئة الساعات الراقية غالية الثمن، إذ أن الذهب بانواعه والأحجار الثمينة بانواعها تشكل للادة التي تداعبها يد الفنان حتى تكون صينيتها تحفة فنية



الإصلاحات البنائية فيها وإعادة إطلاق ماكينتها الصناعية والتجارية، كل ذلك أعاد منتجات بريغيه إلى الواجهة. وإلى جانب الذوق العالية وروح الابتكار، اعتمدت إدارة بريغيه على الدراسات العميقة للأسواق لتحديد صورة (Profil) الزبون. وفي النتيجة، فإن الخطة التي أعدت قامت على المحافظة على زبائن بريغيه التقليديين من جهة وعلى التوجه إلى جمهور شاب يمشق منتجات بريغيه لكنه غير قادر على اقتناء الكلاسيكية منها. من هنا ظهر مجموعة جديدة منها مجموعة «Classique». وهذه الأخيرة، ككل مجموعات بريغيه تتحلى بكل خصائصها وتلائم في الوقت عينه هذه الشريحة من الزبائن.

ومن جملة ما اعتمدته الرئيس جاكوبير إيجاد نوع من الحوكمة (Synergie) الفاعلة بين الشركات التي تتألف منها المجموعة وهي شركة ساعات بريغيه، وشركة Nouvelle demania SA التي تنشط منذ ما يزيد على 100 عام، في حقل صناعة الحركات الميكانيكية والساعات. وأخيراً شركة Valdar SA المتخصصة في حقل الميكروميكانيك.



ساعة بريغيه، نموذج كرونوغراف Type XX. قد شاع تكريماً لتدور فرقة الذي لمبه لويس بريغيه في حقل الطيران طريق النجاح والتجسّي في عالم صناعة الساعات السويسرية.

الرئيس الجديد اعتبر أن إعادة إطلاق المجموعة تمر عبر التركيز على صناعة الساعات الفاخرة التي تزاوج بين التطور التقني والجانب الجمالي. وقد ركّز على ضرورة المحافظة على الذوقية وعلى اللقطة التامة بكل منتجات مجموعة بريغيه. كان لديها 7000 فرنك سويسري لم 400 ألف فرنك. فضلاً عن ذلك، فإن اعتماد خطة خمسية للتنبؤ بالأسواق وإجراء

مجموعة بريغيه Breguet الأصالة والتجديد

في العام الماضي، احتفلت مجموعة بريغيه بالذكرى الـ 250 لولادة مؤسسها أبراهام-لويس بريغيه، الذي رأى النور في مدينة نوشاتل العام 1747. وفي هذه المناسبة، أقام التحف الدولي لصناعة الساعات، في مدينة Chaux-de-Fonds معرضاً لإظهار عبقرية مؤسس هذه المجموعة التي ما زالت حتى اليوم سبّاقة في ميدان التجديد والإبداع. أبراهام-لويس بريغيه، مصمم وصانع الساعات العبقري، أقام علاقات مع ملوك وأمراء أوروبا. وإذا كانت مجموعة بريغيه التي تملكها حالياً مجموعة انديستروب التي تملك أيضاً شومييه Chaumet وغوشي Gucci وتيداني وغيرها، قد عانت في السنوات الماضية من اهتزاز صورتها، فإنها منذ وصول رئيسها الجديد جان-جوزيف جاكوبير عادت إلى

MANOTEL

AUTEUIL MANOTEL

IPSOM MANOTE

REX MANOTE

ROYA MANOTEL

ASCOT MANOTE

CHANTILLY MANOTEL

IDELWEISS MANOTEL

MANOTEL SA SWISS - C. FL. CHAIN
48 rue de Lancy - P.O. Box 2692 - 1211 Genève 2
Tel (4) 22 909 8 11 Fax (4) 22 73 35 26
Central reservations Geneva
Tel (4) 22 909 81 81 Fax (4) 22 731 35 26
e-mail Manotel@compuserve.com
e-mail manotel@compuserve.com

بعد ان تخطت مبيعاتها سقف الثمانية مليارات فرنك هل انتهت أزمة صناعة الساعات السويسرية؟



الساعات في سويسرا وقدرته على اتخاذ للهادرين من حيث الخطوط الإبداعية أو من حيث التخصيص واختراق الأسواق، وخصوصاً من حيث قوته في مواجهة المنافسة الحادة الأتية من جنوب - شرق آسيا.

غير أن الأمثلة الكبرى التي يجسدها تحسن مواقف المنتجات السويسرية في الأسواق الدولية تكمن في أن الفهرات المتوازنة، منذ حوالي 300 عام في صناعة الساعات تشكل رصيدها كبيراً لسويسرا، خصوصاً ما تعلق منها بالساعات الراقية أي غالبية الثمن. ففي الزمن الذي تطلب فيه «الوفاء» على الأصالة، والإنتاج الصناعي المكثف والجماعي على الإبداع الفني، عرفت صناعة الساعات السويسرية، بعد مخاضات عميرة، أن تتأقلم مع المعطيات الاقتصادية الجديدة، من دون أن تخطي من أصالتها وتراثها. ■ ولكن كيف تتوزع صادرات الساعات السويسرية على الأسواق العالمية، وما حصة الأسواق العربية منها؟

جهة تضع حداً لسلسلة التراجع في الأسواق الدولية من حيث قيمة الصادرات، وهي من جهة أخرى تشكل تحدياً للرقم القياسي الذي كانت وصلت إليه هذه الصادرات في العام 1994 (7.9 مليارات فرنك).

الخلاص في الأسواق الخارجية

في التقرير السنوي الذي يصدره عن القطاعات الاقتصادية السويسرية، يركز بنك كويدي سويس على الأداء المتميز لصناعة الساعات. ووفق الحللين الاقتصاديين للمصرف المذكور، فإن صناعة الساعات انتقلت من الموقع الرابع إلى الموقع الثالث من حيث ترتيب القطاعات الاقتصادية السويسرية الراكدة. وهي تحل بذلك بعد الصناعات الكيماوية (بما فيها صناعات الأدوية) التي تحتل الموقع الأول، ثم الصناعات الإلكترونية (الموقع الثاني).

والحقيقة أن هذا القطاع الذي يعمل فيه حوالي 37 ألف شخص يتبوّأ أساساً نحو الأسواق العالمية التي تستوعب وفق ما يؤكد جاك دوشين Jacques Duchene رئيس الهيئة المنظمة لعرض بال الدولي للساعات والحلي، و95 في المئة من الإنتاج السويسري. وهذا يعني أن 5 في المئة مما تنتجه سويسرا من الساعات يذهب إلى السوق المحلية. غير أن هذه النسبة لا تعني بتاتاً أن السويسريين أو اللقيمين في سويسرا هم الذين يستوعبونهم. ويتقدير جاك دوشين، فإن أربعة أخماس هذه النسبة يشتريها السياح والزوار الأجانب خلال إقامتهم في سويسرا. هذه الأرقام والنسب تعكس بوضوح دينامية قطاع صناعة

التأؤل هو سيد الموقف في أوساط صناعة الساعات في سويسرا، فالصادرات حققت أرقاماً قياسية العام الماضي، وحركة التغيرات البنوية التي أصابت هذه الصناعة في الأعوام العشرة الأخيرة شارفت على نهايتها، الأمر الذي يجعل سويسرا في وضعية جيّدة لمواجهة المنافسة الحادة في الأسواق الخارجية. غير أن أزمار جنوب شرق آسيا تدفعهم إلى الحذر ومراقبة تحولات السوق.

رقم قياسي آخر حقّته صناعة الساعات السويسرية، فخلال العام 1994 في تاريخها استطاعت هذه الصناعة أن تعلق مبيعات في الأسواق العالمية تتخطى من حيث القيمة سقف الثمانية مليارات فرنك سويسري. ووفق الإحصائيات الصادرة عن اتحاد صناعة الساعات السويسرية، فإن هذه الصادرات، للعام 1997، بلغت تمهيداً 8.311 مليار فرنك سويسري، محققة بذلك معدل نمو نسبته 10.1 في المئة قياساً للعام 1996.

هذا الأداء المرتفع لصناعة الساعات في الأسواق العالمية يجيب مقارنته بنتائج العامين 96 و 95. العام 1995، تراجعت مبيعات الساعات في الخارج بنسبة 3.6 في المئة عما كانت عليه في العام 1994. واستمر التراجع في العام 1996 وإن كان بنسبة أقل (1.6 في المئة). من هنا، فإن قفزة الصادرات في العام 1997 تمثل أكثر من معدني، فهي من

□ الواقع أن وجهة صادرات الساعات لم تتغير كثيراً في الأعوام الأخيرة، من حيث التوزيع. ففي الثلاثة التي تضم 15 سوقاً، تستوعب لوحدها حوالي 84 في المئة من قيمة المبيعات السويسرية، تحتل سوق هونغ كونغ المرتبة الأولى، تليها سوق الولايات المتحدة الأميركية. صادرات سويسرا من الساعات إلى الأولى بلغت في العام الماضي 1.390 مليار فرنك، في حين أنها بلغت إلى الثانية 1.178 مليار فرنك، وللألماني. أنه بعد عامين متوالين من تراجع المبيعات السويسرية إلى هونغ كونغ، فإن العام 97 شهد نهاية هذا التوجه، إذ أن نمو المبيعات بلغت نسبته 5 في المئة، أما السوق الأميركية، فإن نموها وازدادت منها من هذه السلع مطرد ويضهره النمو الاقتصادي للتواصل للإقتصاد الأمريكي. فبعد ارتفاع نسبته 8.3 في المئة في العام 1996، بلغت هذه النسبة 12.9 في المئة في العام الماضي، مما يعكس الأهمية المتنامية التي تحتلها هذه السوق بالنسبة لصناعة الساعات السويسرية، وتصل سوق الولايات المتحدة 14.07 في المئة من قيمة الصادرات السويسرية، في حين أن سوق هونغ كونغ شمل 16.7 في المئة.

يبدو واضحاً أن هاتين السوقين هما موضع عناية خاصة من قبل سويسرا، ليس فقط لحصة الحجم ولكن أيضاً لإمكانات النمو المتوافرة لهما، والواقع أنهما يشكلان فئة على حدة، تدعما مجموعة أخرى قوامها اليابان، ألمانيا، إيطاليا، سنغافورة وفرنسا، ويجمع بينها أنها تشتري ما يزيد على 400 مليون فرنك من الساعات السويسرية. وإذا كانت مشتريات اليابان من هذه السلع قد زادت في العام 1996 بنسبة 12 في المئة، فإنها للعام 1997 هيبت بنسبة 3.9 في المئة. ويشتد تحول المؤشر عاملان رئيسيان: الأول، كساد الإقتصاد الياباني وتراجع حركة الاستهلاك، والثاني مرده إلى المنافسة الشديدة التي تواجهها الساعات السويسرية في هذه السوق من قبل الصناعات المحلية.



إنعكاسات الأزمات المتلاحقة المالية، الاقتصادية والاجتماعية التي تضرب دول جنوب - شرق آسيا على صادراتهم إليها، فالوضع في اندونيسيا وتايلاند وغيرها لم يتحسن، ونتائج الأزمات ما زالت تتكامل فصلاً. وإذا كانت إحصائيات العام 1997 مؤشرات سلبية، فإن المخاوف الحقيقية تنبع من القناعة التي أخذت تترسخ أكثر فأكثر ومفادها أن الأزمة في هذه المنطقة ستكون أطول مما هو متوقع لها، وبالتالي فإن الصناعة المحلية مدعوة إلى التفتيش عن أسواق بديلة تعوض عن النقص الذي سبلح بها من جراء التطورات السلبية في جنوب شرق آسيا. غير أن المشكلة أن هذه السوق تستوعب نسبة كبيرة من المبيعات السويسرية وربما لن يكون من السهل على السويسريين رغم ما يتحلون به من إبداع صناعي ومبادرة تجارية تعويض النقص المتوقع. ■

حال، فمن الصعب الوصول إلى أرقام دقيقة، غير أن الثابت أن النمو المتواصل في المبيعات السويسرية إلى هذه المنطقة سيستمر، إضافة إلى أن هذه السوق أقل هشاشة من سوق جنوب - شرق آسيا التي تشعل وجهات رئيسية مثل مونغ كونغ، اليابان، سنغافورة وغيرها. مؤشرات هذه الأسواق تتغير من عام إلى عام، فبعد طفرة قوامها 12 في المئة، إنعكست السوق اليابانية، كما إنعكست السوق التايلاندية بنسبة 5,6 في المئة. وإضافة إلى الأزمة المالية التي ضربت إقتصاديات هذه المنطقة في الحريف الماضي، فإن المبيعات السويسرية عانت أيضاً من رفع قيمة الرسوم الجمركية بنسبة 25 نقطة، الأمر الذي جعل السلع السويسرية غالية الثمن، مقارنة بالسلع المنافسة والمنتجات المحلية. والحقيقة أن للسويسريين في سويسرا عن صناعة الساعات يظهرهم بعض التخوف من

الافريقية. وهي أيضاً بفضل سوقها الحرة وانخفاض الرسوم، وجهة متميزة لمواطني أوروبا الشرقية وجمهوريات وسط آسيا وروسيا وغيرها من الدول المنضوية تحت لواء مجموعة الدول المستقلة (CET). فالشركات المحلية وعملية إعادة التصدير تجعل من سوق الإمارات هدفاً تجارياً رئيسياً للمبيعات السويسرية من الساعات، على عكس السوق السعودية المستهدفة لقوتها الداخلية على الاستيعاب، وبالنظر إلى كونها أكبر الأسواق الخليجية. وثمة خاصية أخرى تميز بها السوق الخليجية وهي ارتفاع نسبة مشترياتهم من الساعات الثمينة، مقارنة ببقية الأسواق. وإذا كانت الإحصائيات السويسرية تفيد أن حصة الشرق الأوسط من مبيعات الساعات السويسرية تقف عند سقف 6 في المئة، إلا أنها لا تأخذ بعين الإعتبار مشتريات مواطني هذه المنطقة في سويسرا أنفسهم، وبأي

يبقى أن المجموعة الأخيرة التي تتألف من ثماني أسواق تضم دولتين عربيتين: الإمارات العربية المتحدة والمملكة السعودية وكلتاها تتميزان بنسب نمو مهمة. فسوق الإمارات العربية المتحدة التي إشترت في العام 1997 ما قيمته 169,1 مليون فرنك سويسري من الساعات، زاد استهلاكها بنسبة 11,4 في المئة بعد أن كان في العام 1996 حقق ارتفاعاً مقداره 22,5 في المئة. هو الأقوى في تاريخ المبيعات السويسرية. ولا شك أن السوق الإماراتية ستستمر في النمو لسببين رئيسيين: الأول هو القوة الشرائية المرتفعة التي يتمتع بها مواطنو وسكان دولة الإمارات وتفضيلهم للساعات السويسرية الراقية في مشترياتهم من هذه السلعة، والسبب الثاني يتمثل في الدور الذي تلعبه هذه السوق في حركة التجارة الإقليمية، إذ أنها بوابة شبه القارة الهندية وإيران وممر للبيضاض باتجاه عدد من الدول

Head office

Geneva, Switzerland
2 rue Massot - CH-1206 Geneva
Telephone (022) 704 11 11
Telex 429 298 aud ch
Telefax (022) 704 11 00

Representative office
Miami, USA
200 South Biscane Blvd
Miami - 33131 Florida
Telephone (305) 373 13 00
Telex 441 867 audi mia
Telefax (305) 373 13 03

Subsidiary
Luxembourg
BANQUE AUDI (LUXEMBOURG) SA
22, avenue Made-Thérèse
L-2132 Luxembourg
Telephone (352) 57 77 77
Telex 60450 audi lu
Telefax (352) 45 01 92

United States:
Bank Audi (USA), New York

Brazil:
B.A. (U.S.A.) Serviços Ltda.,
São Paulo

France:
Banque Audi (France), Paris



Banque Audi

Suisse sa

سويسرا - العالم العربي

كيف يمكن تنمية التبادل التجاري؟

ميزان التبادل التجاري بين سويسرا والعالم العربي يميل باستمرار لصالح الطرف الأول. أما التعاون الإقتصادي في مشاريع مشتركة أو إستثمارات فهو ضعيف، رغم الوزن المالي والبشري الذي يمثلته العالم العربي في سويسرا.

✎ إذا كانت صادرات سويسرا الإجمالية للعام 1997 تجاوزت سقف الـ 105 مليارات فرنك سويسري (105,132 مليار)، محققة بذلك، ومن حيث الحجم، فحزة مقدارها 7.7 في المئة، فإن الأساسي منها يذهب إلى دول الاتحاد الأوروبي التي تستوعب معها (60.7 في المئة)، تليها الولايات المتحدة الأميركية (10.6 في المئة)، وما تبقى منها يتوزع على الدول الناشئة (11.8 في المئة)، اليابان (3.8 في المئة) وغيرها.

	الصادرات السويسرية إلى العالم العربي				الصادرات العربية إلى سويسرا			
	1993	1994	1995	1996	1993	1994	1995	1996
الجزائر	85.9	78.9	94.4	77.4	165.6	110.1	64.7	210.7
البحرين	146.3	139.1	98.7	91.4	43.9	24.1	48.1	47
مصر	230.1	232.4	253	311.8	22.3	11	15	12.1
العراق	26.6	1.9	49.6	7.2	—	—	—	—
الأردن	50	56.3	61.7	61.5	0.1	0.4	0.2	0.3
الكويت	110.6	99.3	96.8	172.1	4.6	14.1	1.5	2.8
لبنان	150.3	171.5	168.7	185.2	86.5	134.6	94.3	190
ليبيا	143.5	113.7	82.4	74.2	296.3	330.9	351.3	405.3
المغرب	109.7	130.2	106.5	107.9	41.1	49.6	52.3	46.2
عمان	153.3	45.6	56.8	131.9	1.4	1.2	1.4	1.1
قطر	97.6	65.2	106.5	62.7	0.7	—	0.2	0.1
السعودية	1491	1081	1188	901	275.1	252.7	277.6	264.7
السودان	17.4	13.2	18.5	16.6	0.3	0.7	0.2	0.4
سورية	51.2	57.2	37.1	49.9	1.6	1.7	1.3	1
تونس	78.4	75.8	90.5	81.4	18.4	21.6	17.7	16.1
الإمارات	459.8	487.2	434.3	515	14	36.2	12	22.7
اليمن	30.7	13.5	10.4	12.5	0.8	1	0.6	1.3
موريتانيا	1.4	1	1.7	0.7	—	—	0.1	—
الموالم	0.1	0.3	0.1	0.1	—	—	—	0.2
جيبوتي	1.7	1.6	2.3	2.5	0.2	—	0.2	0.5
المجموع	3418.8	2865.5	2958	2863	972.9	989.9	938.7	1213.5
النسبة المئوية من الإجمالي	3.66%	3%	3.07%	2.9%	1.08%	1.07%	1%	1.25%

المصدر: الدليل السنوي لفرقة التجارة العربية السويسرية/ القيمة بملايين الفرنكات السويسرية



لبنان - سويسرا اتفاق التعاون



بجيت لحدود

يعتبر بجيت لحدود، القائم بالأعمال في السفارة اللبنانية في بيروت، أن العلاقات اللبنانية - السويسرية جيدة وودية وتتميز بالتعاون المستمر على جميع الأصعدة وربما أمتن تحسيناً على المصعدين الاقتصادي والسياسي بإنشاء غرفة تجارية أو مركز سياحي لبناني.

ويسجل القائم بالأعمال أن تطوير العلاقات التجارية بين الدولتين يمكن أن يحقق عبر إبرام عقود والمقاييس ثنائية مثل العمل بمبدأ الدولة الأكثر رعاية أو إلغاء وتخفيض التعريفات الجمركية ووضع ترتيبات لتلافي الإزدواج الضريبي، ومن جملة الخطوات التي يمكن أن تساهم في إنعاش النشاط التجاري توقيع لبنان إعلان مباديء مع الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة في جنيف في 19 حزيران/يونيو من العام الماضي، وتضم هذه الرابطة سويسرا، النرويج، أيسلندا وليكشتناين.

ويرى بجيت لحدود أن حجم الصادرات اللبنانية إلى سويسرا، في القارة مع الصادرات العربية إليها، يحتل موقعاً ممتازاً، وتتمتع مبيعات لبنان حول مجموع من السلع غالبية الشئ مثل النسيج والذهب والساعات النسوة بالعماد الثمينة، كما أنها تستفيد من بدايات الفتوح في الصناعة اللبنانية، ومن الأمثلة على ذلك أن لبنان يصدر إلى سويسرا بعض مكونات الكمبيوتر.

أما لجهة للشعريات اللبنانية في سويسرا، فإنها تمثل 6.7 في المئة من مجموع الواردات اللبنانية، بحيث أن سويسرا تمثل المرتبة الخامسة بين الدول المصدرة إلى لبنان، بعد إيطاليا وفرنسا والولايات المتحدة وألمانيا. ويعتقد القائم بالأعمال أن ترويج السلع اللبنانية في سويسرا يمر عبر ترويج الصادرات والتعريف بالسلع اللبنانية من خلال إقامة المعارض الاقتصادية والتجارية والفعلات الإعلامية. يذكر أن المكتب السويسري للتوسع التجاري نظم العام 1996 في لبنان معرض البناء الكبير «بروجيكت ليبانون»، كما أن سويسرا شاركت في عدد من المعارض المختلفة في لبنان.

وفي ما يخص الإستثمارات، يعتبر لحدود أن تروءه الإستثمارين السويسريين في لبنان مره إلى عرقلة عملية السلام، في حين أن الحكومة اللبنانية تسعى إلى تشجيعهم عبر السعي إلى إعداد إتفاقية تلزم حوافز وتسهيلات وتؤمن أطراً قانونية لحل النزاعات التجارية وإيجاد مناخ للتعاون الاقتصادي الثمر، وينشط القطاع المصرفي السويسري في لبنان، ومن ذلك أن سويسرا بادرت مؤخراً، بالتعاون مع هيئة تنمية الإستثمارات في لبنان (إيدال) إلى إنشاء صندوق إستثمارات بقيمة 50 مليون دولار، بالإشتراك مع سويسيتيه دو بانك سويس. وفي المقابل، فإن الإستثمارات اللبنانية المباشرة في سويسرا تتركز في قطا الساعات والمجوهرات والمصارف. ومن الأسماء المعروفة معوض وطبخ وشاتيل وألفانين.

فإنها، مع لبنان، تشتمل على الساعات، المكونات الإلكترونية والذهب وغيرها من السلع.

والحقيقة، أن مبيعات سويسرا إلى العالم العربي تمانى من إستمرار التراجع في القيمة والحجم، بسبب إرتفاع قيمة الفرنك السويسري الذي يجعل السلع السويسرية أقل قدرة على التنافس مع السلع للإصابة التي تنتجها دول صناعية أخرى. وبأي حال، فإن مبيعات سويسرا إلى العالم العربي تشكل بالدرجة الأولى من الساعات والحقلي والمجوهرات، الأمر الذي يضمن لها بعضاً من الثبات، خصوصاً أن للاركانات السويسرية الشهيرة تنال خطوة إستثنائية في الأسواق العربية، وخصوصاً الخليجية. ويلاحظ أن قيمة للبيعات السويسرية حققت العام 1995 إرتفاعاً متواضعاً قيمة تزداد قليلاً على 100 مليون فرنك، إلا أنها عادت بعد ذلك إلى التراجع لتقل عن 3 في المئة من إجمالي الصادرات السويسرية.

وإذا كانت غرفة التجارة السويسرية - العربية والهيات الاقتصادية السويسرية تنشط لتشجيع الإستثمارات للتبادل والتجارة ومشاريع المشاركة الصناعية والخدماتية (فنادق) وغيرها. إلا أن هذه النشاطات لم تصل بعد إلى المستوى المطلوب الذي يتوافق مع المحصور العربي للمالي والإنساني في سويسرا. ■

وضمن هذه الصورة، تحتل الصادرات السويسرية إلى العالم العربي موقعاً متواضعاً جداً، إذ أن نسبتهما من إجمالي الصادرات تقل عن 3 في المئة (تحتدياً 2.9 في المئة)، بقيمة إجمالية، بلغت العام 1996، (2863 مليون فرنك). والواقع أن هذه الأرقام والنسب فيها ما بهش، فهي من جهة تشتمل على صادرات سويسرا إلى 20 دولة عربية يجاور تعداد سكانها الـ 250 مليون نسمة، إلا أنها تتساوى من حيث القيمة ما تصدره سويسرا إلى بلجيكا مثل هولندا، عدد سكانها يقل عن 16 مليون نسمة. وهي من جهة ثانية تزيد على ثلاثة أضعاف واردات سويسرا من العالم العربي (أنظر الجدول)، الأمر الذي يعكس ضعف المبادلات التجارية السويسرية - العربية وخصوصاً وعن الصادرات العربية إلى السوق السويسرية التي بلغت وارداتها، للعام 1997، (103.08 مليون فرنك).

ولو نظرنا في تفاصيل المبادلات التجارية العربية - السويسرية لرأينا أنها تتركز في المبادلات القاضية بين سويسرا وأربع دول عربية هي السعودية، الإمارات العربية المتحدة، لبنان والكويت. أما من جهة الواردات السويسرية فإن مصادرها الرئيسية هي ليبيا، الجزائر، السعودية ولبنان. وإذا كانت تتركز، مع الدول الثلاث على مشتريات النفط ومشتقاته،



جناح سويسرا في أحد معارض بيروت 1996

السياحة في سويسرا

فن التناغم بين العناصر

السياحة في سويسرا متنوعة، غنية وجذابة، وهي سياحة لكل الفصول والهوايات والأذواق، عمارها طبيعة استثنائية وخدمات راقية، وعلى الرغم من ذلك، فإن سويسرا تعاني من التراجع على خريطة السياحة الدولية بسبب مستوى المعيشة المرتفع فيها وبالتالي ارتفاع أسعار الخدمات، الأمر الذي يدفع السائح إلى استكشاف مقاصد سياحية أخرى.

الدقة والتنظيم والاستقبال وتأمين البنى التحتية الراقية والحفاظ على المستوى اللائق للخدمات، الدوعية لعبت الدور الأساسي في تكريس موقع سويسرا على خريطة هذا النوع من السياحة العالمية التي ليس لها الوزن الهائل لجهة الإحصائيات والأعداد ولكنها ذات مردود اقتصادي ومعايير عالي، فضلا عن ذلك، فقد عرف السويسريون أن ينسجموا حولها مجموعة من الخدمات الرياضية والثقافية المصاحبة مثل المؤتمرات العالمية (مؤتمر دافوس الاقتصادي العالمي) والمظاهرات الفنية (حفلات الموسيقى والغناء) والأحداث الرياضية... ولا يخفى على المراقب الأثر الإيجابي للتربد على هذا النوع من النشاط الذي من شأنه تجنيز السائح في هذه الوجهات، خصوصا أنها توفر له، إلى جانب الطبيعة المتميزة والسمة والشهرة، البنى اللازمة من فنادق ومطاعم ومخازن ومحلات من الطراز الأول.

العصر الثاني

مصحح أن سويسرا ليست وجهة سياحية تمثل ما تملكه فرنسا أو إسبانيا أو إيطاليا أو حتى اليونان، فهذه الدول تستفيد أساسا من شواطئها الممتدة إلى مئات الكيلومترات، فرنسا وإسبانيا مشرعتان على بحر (التوسط) ومصحط (الأطلسي)، وبفضل شواطئهما فإنهما تجذبان الملايين من السياح من أوروبا الغربية والشمالية الذين يتمتعون بأعلى مستوى للاستهلاك السياحي في العالم، أما إيطاليا واليونان فتستفيدان من ثرائهما التاريخي والثقافي ومن فصل الصيف الذي يعتد ما يزيد على 5 أشهر.

وعلى الرغم من أن سويسرا تفتقد للواجهة البحرية، فإن تكاثر الميجرات الكبرى فيها ينقذها من هذا النقص، وأكبر ميجرات الاتحاد السويسري بحيرة ليمان التي تتفاسعها مع فرنسا، وتكثر سبحة أسماء البحيرات التي تتحول صيفا إلى وجهات سياحية جذابة.

الأيام إلى وجهة مفضلة لمشاهير هذا العالم، هذه المحطات لم تعد فقط أمكنة للتزجج واللهو، بل غدت بمثابة موعد لأهل الفن والمال والسياسة والوضحة والرياضة، لم تكن الصديقة في العنصر الفاعل في تكريس متججعات سويسرا عالميا، فالسويسريون عرفوا أن يتميزوا بثقمة المعهود في

الطبيعية للترافرة في جبال الألب، الأمر الذي يعطيه طابعاً جبلياً، عرف الاتحاد السويسري أن يحافظ عليه من خلال اتباع سياسة بيئية متشددة، غير أن الميل الواضح للمحافظ على الطبيعة لم يمنع قيام منتجعات سياحية جبلية مثل زرمات سان موريتز، غشتا، دافوس وغيرها ذات شهرة عالمية، تموت مع

يندر أن يتوفر لبلد، ملظما توافر لسويسرا، هذه المجموعة الهائلة من المزايا التي تؤهلها لأن يكون وجهة متميزة للمصالح الدولي، سويسرا، بداية، بيئة طبيعية مدهشة بإغواءاتها التي تغاير السائح باستمرار، فهذا البلد القاري المحشور بين فرنسا، إيطاليا، النمسا والمانيا يستفيد بالدرجة الأولى من الجمالات



هواية التبحر. فالمدينة بما تكلف به من ألوان مغرية وساعات مذهشة وحلى فاخرة والف سلع وسلعاً تكثر فيها هذه الهواية أضعافاً مضاعفة بفضل إتقان وأجهزتها ودقة تنظيمها في توليفة تستخدم بهجة النظر طريقاً إلى دفتر الشيكات!

وتطول لأشدة المدن السويسرية التي، مثل جنيف، تجمع ما بين متعة النظر وإثارة العقل والفن؛ مدينة زوريخ تقع في المقدمة. فهذه المدينة، المائية الطابع، عاصمة المال والأعمال، لم تشن الشرايخ والغن. زوريخ حضنت علماً ثيرة في تاريخ الأدب. فمن غوته إلى ويلكه إلى توماس مان وسولجنستين، إلى ألفرد أينشتاين تتكاثر أسماء الكبار الذين تركوا في هذه المدينة أثراً. وتحضن زوريخ مجموعة من الأبنية البديعة مثل البناء الخاص بالتحف (Zunftaus Sun الحرفيسية Meise) ومبنى المكتبة الوطنية (Zentral Bibliothek) إضافة إلى مبنى البلدية السمي (Rathaus) ومتحف الفنون الجميلة (Kunsthaus)، وكلها منارات تدل الزائر على أهمية وجاذبية هذه المدينة التي تعرف أن تزاوج بين مظهرها العالوي والجمالي وانتقالها على عالم الغد. وكما جنيف وزوريخ، فإن مدن

سويسرا الأخرى من برون عاصمة الدولة الاتحادية، إلى مدينة بال وغيرهما، تزدهر بالآثار والون بها يجعل للتعلم للسائح، إضافة إلى ما تقدمه سويسرا من تنوع طبيعي وبشري، سويسرا بلد سياحي لكل الفصول ولكل الأنواع. فمن جبل سيرفن (Cervin) الذي يبرخ نفسه بجلال وحتى منطقة (les Grisons) التي عرفت أن تحافظ على روائها الطبيعي، وصولاً إلى مدينة سان غال، تحفل سويسرا بالمشهد ومشبه، وكلها يدرى، أما قبتها النابض، فإنه يضيء بالآثار من اللقائات والمؤتمرات والشاغلان التي لا تتوقف صيفاً أو شتاءً. وكلها يجعل من هذا البلد قبلة سياحية في قلب أوروبا. ■



مثلاً، التي هي مدينة المصلح الديني كالفن (Calvin) تحضر السائح لتتفرع ما تقدمه من خيالات في متاحفها الثلاثين، فإذا أراد أن يستغرق في الفنون فإن قديمه ستقودونه إلى المتحف الخاص بها. وإذا أراد التاريخ، فإن لهذا الجبل من الذاكرة الإنسانية متحف. ويمكنه أيضاً أن يزور متحف السيلب الأحمر أو متاحف العلوم والسيارات ثم هناك جنيف، المدينة القديمة، وهو متحف مشرع الأبواب يفسح الزائر بظهوره وتشريكه في حبكة بديعة لا يضامها سوى ما تنقله هذه المجاورة من ذاكرة الماضي. ولا يمكن للسائح أن ينسى في جنيف أو في مدينة من مدن سويسرا

كذلك هذا التلاحق الإنساني بين أربعة شعوب ثقافتاً كثيراً قبل أن تقرر التصلح والعيش المشترك، في إطار نظام سياسي ليّ يحفظ لكل طرف خصوصيته ويجمع الأطراف كلها في إطار بنى فيدرالية تضمن مصالح الجميع وتعطي للواطن حرية المباشرة وممارسة الديمقراطية المباشرة والشعبية. ولأن سويسرا على هذه البوابة من الشراء، فإن غناها معروض للسائح في مجموعة من المتاحف التي تحويها مدينتها الكبرى إضافة إلى مجموعة من المكتبات العامة التي يجد فيها السائح ما يضيح فكره وحشيشته، في حين أن الهندسة المعمارية تضع عينه. فمدينتي جنيف

نوشاتل، كونستانس (التي تنقسم مع ألمانيا)، زوريخ، بحيرة إنترلاكن، بحيرة الكانتونات الأربعة وكل هذه البحيرات تجعل من سويسرا بلداً مائياً وتسهل في تجلي عدد من مدن الاتحاد مثل لوسيرن، لوغانو، لوكرنو، إنترلاكن وغيرها. ويكفي للتدليل على ذلك النظر إلى التجهيزات التي توفرها السفارات الشراعية والتزحلق على الجليد والعروض المائية المختلفة. وكلها يتألف ليكفل لسويسرا مزيداً من الجاذبية والبرضى نوعاً من السباح الذين يشكل عنصر والماء عامل الجذب الرئيسي بالنسبة إليهم.

إشباع عين العقل

هكذا تستفيد العديد من المدن السويسرية من تزاوج الطابع الجبلي والعصر المائي واخضرار الطبيعة. الكل يتآلف في منظومة متناغمة تشكل وحدة ثلاثية الاضطراب تستجيب للعديد من الأذواق وترشد قداً معيارياً عرف أن يندرج الحجر في بنية منسجمة وبديعة.

إذا كانت اعتبارات مراعاة العصر الطبيعي وأصحة في التعاطي مع الهندسة المعمارية، الأمر الذي يتبدى في هذه القصور للتناثر على ضفاف بحيرة ليمان أو تلك المطلة على بحيرة إنترلاكن، فإن الفن السويسري يرف في الوقت عينه أن يدي متطلبات الحياة العصرية بما تفرسه من تجهيزات حديثة داخلية وخارجية. ولا أجل من نهضة بحيرة تنقل السائح من جنيف، هذه المدينة البرجوازية الدولية الطابع إلى مدينة لوزان المسترخية على الضفة اليمنى للبحيرة وصولاً إلى مدينتي فيفي (Vevey) ومونترو (Montreux) القابعتين في عمق هذه البحيرة اللطالئة.

لا يفتن السائح أن سويسرا هي فقط هذه البطاقات البريدية التي تجسد على الورق مشهداً طبيعياً حافظ على كينونته. سويسرا هي كل هذا ولكنها أيضاً مجموعة من المدن ذات التاريخ العريق ومراكز فنية مشعة، ومجموعة من المتاحف والمعارض الغريبة من نوعها. وهي

بالأرقام

إذا كانت سويسرا لا تزال تقع بين اللقائات المسيحية الـ 15 الأولى في العالم، إلا أن حصتها تراجعت إلى حدود 2 في المئة من القضاة السباحي العالم. وفي العام الماضي، عرفت سويسرا أن توفيق مسلسل التراجع الحاد الذي ألد بها منذ 6 أعوام. وفي الصيف الفائت، حققت نمواً قدره 4,5 في المئة، وذلك بفضل توافد أعداد إضافية من السياح من الدول التي شهدت عموماً ارتفاعاً ملحوظاً إزاء الفئران السويسري. تلك أن مشكلة سويسرا الحقيقية هي الأسعار واللبن العالي لخدماتها. ولعل ما يؤكده هذه الحقيقة أن تراجع علات شرق آسيا انعكس على أعداد السياح القادمين من هذه المنطقة في حين أن تهمتن مصر صرف الدولار الأميركي والجنيه الإسترليني أدت إلى ارتفاع أعداد الوافدين الأميركيين والبريطانيين إلى سويسرا. وتنامي السياحة السويسرية بما نسبته 5,6 في المئة من إجمالي الناتج الداخلي الخام للبلاد.

بنك الرياض:

خدمات بنكية ومسؤولية اجتماعية



بنك الرياض، شريحة فروع واسعة

يتجه القطاع المصرفي السعودي حالياً نحو تقديم المزيد من خدمات الأفراد تماشياً مع عوامل عدة تفرض نفسها على الساحة المحلية وتؤكد مناخاً أفضل للتوسع في تلك الخدمات، أهمها:

– الانتعاش الديمغرافي في المملكة العربية السعودية، حيث يصل عدد السكان حالياً إلى حوالي 19,5 مليون نسمة، وتبلغ نسبة الزيادة 3,8 في المئة سنوياً، وترتفع بالتالي نسبة الشباب القادمين إلى سوق العمل وبناء الأسر، كما يتسارع إحلال المهنيين السعوديين مكان العمالة الوافدة. إذن، الفرص متاحة أمام البنوك الكبيرة لرفع حضورها في أسواق الإقراض الشخصي والتسهيلات المصرفية وخدمات الاستثمار التي سيقتل عليها الجيل المهنى السعودي بشكل واسع.

– إعادة إطلاق كبرى البنوك لبرامج التسهيلات الائتمانية والتفسيط عبر ضوابط صارمة مما ييسر بنمو صلب في هذا المجال، وذلك بعد خفض غبار الفترة الماضية التي تميزت بنمو عشوائي وحالات تخلف واسعة.

– احتمال التراجع النسبي في فرص الإقراض للشركات تبعاً لإمكانية تراجع السيولة على أثر انخفاض أسعار النفط،

وانكماش فرص التوسع في الأعمال أمام الشركات العاملة محلياً. ففي ظل هذا الوضع، قد تلجأ البنوك إلى تنمية خدمات الأفراد وذلك لزيادة وادائهمها من جهة، ورفع مداخيلها، خصوصاً من الرسوم البنكية، من جهة أخرى.

– التراكبات المالية لدى الطبقة المتوسطة من المودعين مصحوبة بارتفاع القوة الشرائية، مما يحفز البنوك على توفير برامج خاصة لكبار العملاء، والتميز في الخدمة لضمان استمرار العلاقة المصرفية مع هذه الفئة المميزة من المودعين.

بنك الرياض: المسؤولية الاجتماعية

وينتظر للبنوك الكبرى في المملكة، كبنك الرياض، أن يكون لها نصيب السبق في تطوير خدمات الأفراد لديها، واستحداث أكبر حصص في الأسواق، نظراً إلى ضخامة قاعدتها الرأسمالية وقدرتها على ابتكار المنتجات المصرفية للعمومة بقاعدة إلكترونية حديثة، وشبكة توزيع واسعة، وكوادر مهنية مؤهلة. فغير أكثر من 180 فرعاً و12 فرعاً نسائياً، وشبكة صراف آلي تضم أكثر من 209 آلات تنتشر في أرجاء المملكة، يضمن بنك الرياض حضوره القوي في سوق الودائع المصرفية المحلية، إن تجاوزت

حصته من السوق نسبة الـ 13 في المئة خلال العام الفائت.

إلا أن ما يميز البنك عن غيره من البنوك الكبرى في المملكة كونه متجذراً في الوجود الوطني إذ ساهم، عبر أكثر من 40 عاماً من العمل المصرفي في التنمية الشاملة في المملكة، وارتبط وعملاءه بعلاقات وثيقة اختبرتها ظروف المراحل السابقة. فتتج عن هذه العلاقة فلسفة عمل مميزة ينتهجها البنك وهو يستعد لدخول مرحلة جديدة من النمو، حيث يسود الشعور في البنك بالمسؤولية الاجتماعية تجاه العميل، وضرورة التركيز على العلاقة الإنسانية، إضافة إلى حافز الربحية.

فالقروض الشخصية لدى بنك الرياض تتميز بالمقارنة مع البنوك الأخرى، بامتداد فترات سدادها لمدة أطول نسبياً (ست سنوات)، بينما تتطلب مستوى واثب شهري منخفض (3,000 ريال) لمضاهيها، كما لا تحتاج إلى كفيل غارم. وفيما تنكب إدارة القروض الشخصية في البنك حالياً على دراسة شرائح العملاء المستهدفة مثل الموظفين الحكوميين (كالمعلمين والعلماء)، يسعى البنك إلى استغلال خبرته في السوق المحلية وفوائده التنافسية لسد احتياجات العملاء وهوامش الإسكان التي يزداد الطلب عليها. وبنك الرياض يقود السوق في مجال الإقراض للأفراد، لكنه يراعي في هذه الخدمات المساعدة في سد الحاجات الائتمانية الضرورية للعميل، ويعمل بالتالي على حماية العميل أيضاً «حسب خالد السنانى، مدير إدارة القروض الشخصية في البنك، مشيراً إلى إدخال البنك لنظام إلكتروني جديد (A.I.S) يتابع عملية الإقراض منذ تقديم الطلب، إلى التحصيل، وحتى خطوات التسديد الأخيرة، ويضبطها خلال الفترة كلها.

بطاقات الائتمان: آلية لضبط المخاطر

وما ينطبق على القروض الشخصية ينسحب كذلك على بطاقات الائتمان من نوع فيزا و ماستر كارد، والتي يعتبر بنك الرياض لاعباً مصدريها بين البنوك السعودية. ولكن على الرغم من تواجده القوي في هذه السوق، تتبع البنك سياسة محافظة في منح البطاقات، بحيث تكون من نصيب مستحقيها من العملاء المؤهلين تقنياً لحدوث أية مضاعفات قد تؤثر في علاقة العميل بالبنك.

شبكة الرياض Riyad Net

ستتزامن مع انطلاق خدمات الإنترنت بشكل واسع في المملكة وتوافر خدمات الشبكة لجميع العملاء، فستشهد توسع نشاط الشبكة ليشمل: التوصل مع مدار العلاقات وموظفي

البنك

— إجراء العمليات المصرفية المختلفة
— وضع الأوامر البنكية، وأوامر الجبيع والبراء في صناديق الاستثمار
وتنضم شبكة الرياض إلى سلسلة خدمات بنك الرياض التقنية، كالهاتف الإلكتروني، والتي يسعى البنك من خلالها أن يكون سباً في توصيل أحدث الخدمات المصرفية إلى شرائح عملائه المختلفة،

والعملية والمعرفة التامة بما يحتاجه العملاء داخل وخارج المملكة. كما سيصبح بإمكان العملاء الكبار مستقبلاً التوصل مع البنك عبر أجهزة الحاسب الشخصي وذلك من خلال شبكة الرياض (Riyad Net) التي ستسهّل عليهم إجراء معاملاتهم المصرفية (أنظر الكادر الرق).

وتأتي خدمات السيدات في البنك ضمن اهتمامات البنك الرئيسية، نظراً إلى استحوذت على شريحة واسعة من العمليات ذوات المهن وسودات الأعمال، أو اللواتي يدخلن ضمن فئة كبار العملاء، ولكن على الرغم من نمو شريحة المودعات والمستثمرات، إلا أن البنك يقيس هذا النمو بأداة حفاظاً على مستوى الخدمة المقدمة. ونسعى لأن تكون الخيار الأول لشريحة السيدات، لذا نستهدف التوسع للنورس، حسب محمد الهيجا، مساعد مدير شؤون الفروع. ويلاحظ الهيجا أن شريحة السيدات تتميز بدرجة عالية من الانضباطية من جهة، والاستعداد للمخاطرة استثمارياً من جهة أخرى، وهو ما يفترض نمو عدد البطاقات الائتمانية المنوطة لهن، وأوتاع مساهمتن في المنتجات الاستثمارية التي يوفرها البنك مقارنة بشرائح العملاء الأخرى. إذن، فيما تتوسع فروع الخدمات البنكية للسيدات بمعدل مدروس، يبقى التركيز على توفير باقة من المنتجات المصرفية التي تحتاجها العميل (حسابات جارية، ودائع لأجل، بطاقات ائتمان، صناديق امانات، خدمة الهاتف المصرفي)، وتشجيع للناسبات الاجتماعية داخل الفروع النسائية. □

ياتي إطلاق البنك المرحلة الأولى من شبكة الرياض (Riyad Net) كحل على مدى التطور التقني المتلاحق في البنك، بحيث يعد في طليعة البنوك السعودية جاهزة لدخول مرحلة الإنترنت القادمة في المملكة. وتوفر الشبكة إمكانية الإطلاع على الحسابات المصرفية على مدار الساعة، وأسعار الأسهم والسندات والمعلومات المالية العالمية، إضافة إلى خدمة الهاتف الإلكتروني، وسوف تكون الشبكة، في مرحلتها الأولى، متوفرة لكبار العملاء ابتداءً من الربع الثالث من العام الحالي.

أما المراحل اللاحقة من الشبكة، والتي

على غرار البطاقة التجارية التي أطلقها البنك مؤخراً بالتعاون مع أرامكو السعودية لتسهيل تسديد قبعة مشتريات العملاء من المنتجات البترولية عبر الخصم المباشر من حساباتهم في البنك.

الخدمات البنكية المتخصصة: نمو مدروس

ويتمتعاً بتنافس البنوك حالياً على اكتساب أكبر عدد ممكن من كبار العملاء عبر توفير مراكز خاصة وصلات داخل الفروع الرئيسية لهذه الطبقة المميزة من العملاء، استطاع بنك الرياض، من خلال قسم الخدمات المصرفية الخاصة، التركيز على تقديم مختلف الخدمات (للمصرفية، الاستثمارية، والشخصية) التي ينشدها العميل أينما وجد. ويعتمد البنك في ذلك على فريق مهني من الخبراء المتفنيين الذين يتعاونون بمستويات عالية من الخبرة العلمية

وكان بنك الرياض الأول في الشرق الأوسط في اعتماد نظام Triad الجديد (ابتداءً من آذار / مارس 1998)، والذي جاء تطويراً لنظام Fair & Isaac الحالي، لغرض قياس ومتابعة حسن استعمال العميل للبطاقة الائتمانية المنوطة، وبالتالي إدارة المخاطر بشكل أفضل. فحينما يعمل نظام Fair & Isaac على تقييم العميل من خلال تعامله المباشر مع البطاقة، يقوم Triad بإدارة الخلفية للمخاطر واستشراف حالات التخلف عن السداد عبر:

— مراقبة وضبط خط الائتمان الإضافي
— مراقبة سياسة الموافقة على الشراء (Authorization Policy)
— تجديد البطاقات.

وبحلول شهر أيلول / سبتمبر 1998 سوف يجري إحداث نوعين من لوائح التقييم (Scoring Cards) تقيس أهلية العملاء الحاليين والمحتملين لحمل البطاقة وحسن تعاملهم مع الخط الائتماني الممنوح لهم، وهذه ستحدد إن كانت مخاطر العميل معقولة أم خارج الإطار المسموح به في البنك. إذن، بالإضافة إلى ضبط عمليات الائتمان، سوف يمنح النظام الجديد البنك القدرة على تحليل كل أنواع الحالات وتحديد مسارات النمو في البطاقات. «نسعى للنمو الحذر في مجال البطاقات معتمدين على التقنيات الحديثة في تقييم العميل، وعلى أسلوب التسويق المباشر بعد تحديد الشريحة المناسبة من العملاء» حسب محمد بن هيث مساعد مدير التسويق في مركز بطاقات الائتمان في البنك، مشيراً إلى قرب إطلاق البنك لبطاقات ائتمان جديدة بالتزامن مع بعض كبرى الشركات العاملة في المملكة،



الخدمات البنكية: الالتزام ومسؤولية

إطلاق البنك الإسلامي للمؤسسة العربية المصرفية

الاستثمارية والتمويلية للعملاء مثل، استثمار السيولة قصيرة الأجل - العمليات الموجهة لتمويل المشاريع الصناعية - تمويل التجارة، إلى جانب خدمات التمويل الإسلامية التقليدية.

ويتكوّن رأس المال المصوّح به للبنك من 52,5 مليون دولار أميركي، ويبلغ رأس المال المصرّح المدفوع بالكامل 42,5 مليون دولار. وقام مجلس إدارة البنك بتعيين مجموعة من خمسة علماء إسلاميين بارزين لاعتماد جميع العمليات التي ينفذها البنك وللتأكد من أنها تتم طبقاً لمبادئ الشريعة. وتضم هيئة الرقابة الشرعية السادة،

د. وهبة الزحيلي، د. عبد الستار أبو غدة، القاضي محمد تقي العثماني، د. محمد عبد الغفار الشريف، د. عبد اللطيف المحمود.

خلفية تأسيس البنك

وكان قسم الأعمال المصرفية الإسلامية في المؤسسة العربية المصرفية تأسس العام 1987، وطوّق خلال سنوات أنشطة وأنواع الأدوات والخدمات استجابة للمتطلبات المتزايدة لعملائه. وفي العام 1990 تولى القسم ابتكار حل لتلبية الاحتياجات الاستثمارية للعملاء من خلال تأسيس «المضاربة الإسلامية»، والغرض الرئيسي للصندوق، حشد مدخرات المسلمين والمؤسسات العامة والهيئات الحكومية لاستثمارها في منتجات استثمارية إسلامية تدريجياً وفقاً للشريعة.

ومن الابتكارات التي قام بها القسم، تطوير خطة الاستثمار الليلي (Over Night) لتزويد المستثمرين الإسلاميين وخصوصاً المؤسسات المالية، بعائد على أموالهم المودعة في حسابات تحت الطلب، وذلك عبر شركة القاصة للمؤسسة العربية المصرفية. وفي نهاية النصف الأول من العام 1997، كان قسم للعمليات المصرفية الإسلامي في المؤسسة العربية المصرفية للاستثمار والخدمات يدير بهذه المؤسسة ما يعادل 150 مليون دولار لعملائه. ■

ستراتيجيتها القائمة على خدمات متكاملة من جهة، وعلى إيمانها بمقدرة المنتجات والأدوات المصرفية الإسلامية على مواكبة الاحتياجات المتجددة للعملاء في المنطقة والبنوك الإسلامية من جهة أخرى، وحرصت المؤسسة على توفير كافة مستلزمات إنجاح إنشاء وتشغيل البنك الإسلامي الجديد، حيث تمّ توسيع عضوية هيئة الرقابة الشرعية، كما تمّ تشكيل مجلس إدارة مستقل لإدارة أنشطة البنك.

إلى ذلك تعززت المؤسسة، ومن خلال مواردها المالية القوية وشبكة فروعها الجغرافية الواسعة، تقديم كافة أشكال الدعم والمساندة للبنك الإسلامي الجديد. وحذت البنك الجهد ستراتيجيته من خلال:

- تطوير المنتجات المصرفية الإسلامية الموجودة والجديدة للوفاء بالاحتياجات التنزّدية للسوق المصرفية الإسلامية من الخدمات المميزة والتنافسية.

- تسويق منتجات وخدمات المصرفية الإسلامية وربط الشبكة الدولية لمجموعة المؤسسة العربية المصرفية مع خدمات البنك، لجعل الخدمات التي تقدّمها الأسواق المالية العالمية في متناول أيدي البنوك الإسلامية الأخرى.

ويباشر البنك مبدئياً النشاطات المصرفية الإسلامية التي تمّ تطويرها من قبل إدارة قسم المعاملات المصرفية الإسلامية في المؤسسة العربية المصرفية للاستثمار والخدمات، ويتوقع أن تصبح كلتا المؤسساتين الماليّتين الإسلاميتين التابعتين للمؤسسة العربية المصرفية للاستثمار والخدمات وهما المضاربة الإسلامية للمؤسسة العربية المصرفية، وشركة القاصة للمؤسسة العربية المصرفية المصرفية شركتين تابعتين للبنك، مما يضمن قيام البنك بتقديم الخدمات التي تقدّمها كل من «المضاربة الإسلامية» و«شركة القاصة». ويعزز البنك تالياً، تقديم منتجات إبداعية قادرة على تلجئة مختلف الأغراض



د. عثمان يوسف، رئيس مجلس الإدارة

استمكمت المؤسسة العربية المصرفية كافة الإجراءات القانونية الخاصة بإشهار بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي وبده أنشطته بصورة مستقلة. وجاء القرار من المؤسسة بمثابة تنويع مسيرة العمل المصرفي الإسلامي الذي كانت يداؤه في العام 1987 من خلال قسم للأعمال المصرفية الإسلامية.

والهدف من هذا القرار هو إرساء قواعد متينة تمكن المؤسسة من تقديم خدمات مصرفية إسلامية متميّزة تأسس على

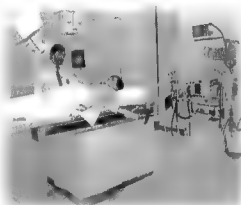


مستشفى دله

DALLAH HOSPITAL



٦٥٠ حالة تفتيت حتى الآن
مركز تفتيت الحصى



أحدث وحدة لتفتيت حصوات الجهاز البولي - الكلى - المثانة



٧٧٥ حالة تنظير للمقالب حتى
الآن مركز دله للمقالب



أحدث مركز متكامل في القطاع الخاص لطب
وجراحية المقالب في المملكة

مركز دله لأمراض السكر
والغدة الصماء



مركز متكامل لعلاج السكر والغدة الصماء
بالتعاون مع مستشفى ديكونيس / جامعة عارفرار



مركز علاج العقم ومساعدة الإنجاب
أمل جديد لذرية صالحة بإذن الله



عبري الراج عيسى الروح
إذا كانت نواحيكم بعض المعوقات في الإنجاب فإن مستشفى دله
بإمكانه بإذن الله مساعدتكم

مستشفى دله - الرياض - حي النخيل - هاتف: ٢٥٢٥٢٧٧ - ٢٥٢١٣٠٠٠ - فاكس: ٥٢٥٢٥٢٥٣

مصر: الوطني للتنمية يطلق استراتيجية إنقاذ «الصعيد»

القاهرة - محمود عبد العظيم

في مبادرة تعيد إلى الأذهان تجربة بنوك الإذخار المحلية التي شهدتها مصر في مرحلة الستينات، قرر البنك الوطني للتنمية وضع استراتيجية متكاملة لتوسيع نطاق مشروعات الإقراض صغار الحرفيين والمشروعات الصغيرة، والذي بدأ البنك تنفيذه قبل سنوات عدة.

وتستهدف هذه الاستراتيجية التحوّل بدور البنك ليصبح بنكاً للشرائح الدنيا من الطبقة المتوسطة في محاولة لتفعيل دور هذه الفئات في العملية الاقتصادية، وفتح البنك في الحصول على تخفيض من الجمعية العمومية التي عقدت يوم 28 آذار/مارس الماضي للمضي قدماً في تنفيذ هذه الاستراتيجية.

وقال عزت عبد الله نائب المدير العام في البنك لـ «الاقتصاد والأعمال» أن تنفيذ هذه الاستراتيجية سيتم على محورين هما التوسع الجغرافي والتوزيع القطاعي، حيث سيتم السماح لجميع فروع البنك البالغه 66 فرعاً منح إئتمان لصغار الحرفيين وتمويل المشروعات الصغيرة بعد أن كان هذا النشاط مقتصرًا على 26 فرعاً فقط، كما سيتم تطوير المشروع بالتعاون مع منظمات دولية عدة مهمة بهذه الفئات، إلى جانب التوزيع القطاعي الذي يستهدف الوصول إلى شرائح إنتاجية وأنشطة جديدة لتمويلها خلال السنوات الثلاث المقبلة، بحيث تتم تغطية جميع الأنشطة الاقتصادية المتاحة في السوق المصرية.

وقال أن تركيز البنك على هذا المشروع في المرحلة المقبلة يحقق هدفين هما المساهمة في عملية التنمية الإلزامية خصوصاً منطقة شمال وجنوب الصعيد، وكذلك تحقيق ربحية مناسبة للبنك نتيجة إقحامه أنشطة تنسم بالغامرة.

وأوضح أن حجم الإقراض الذي

أتاحه البنك حتى 31 كانون الأول/ديسمبر الماضي في إطار هذا المشروع بلغ 40 مليون جنيه موزعة على 176.591 قرضاً، إستفاد منها 65442 عميلاً.

وتوزعت هذه القروض بنسبة 22 في المئة للمشروعات الإنتاجية و 17 في المئة للمشروعات الخدمية و 39 في المئة للمشروعات التجارية و 22 في المئة للمشروعات الإستثمارية المتنوعة وبلغ معدل التحصيل 95 في المئة.

وقال عزت عبد الله أن هذه المبادرة من جانب «الوطني للتنمية» تتسق مع فلسفته في العمل المصرفي منذ نشأته العام 1980، وهي الفلسفة للمبادرة لإحداث نوع من التنمية المحلية في الأقاليم المستندة إلى الإمكانات المحدودة المتاحة لدى القطاع الريفي من العملاء.

ومن ثم جاءت مساهمات البنك في رأس

مال العديد من الشركات الإستثمارية العاملة في الأقاليم، حيث بلغ إجمالي هذه المساهمات في 1997/12/31 نحو 175 مليوناً و 745 ألفاً و 159 جنيهاً موزعة على 28 شركة تعمل في مجالات الإسكان والصناعات الغذائية والتجارة والتنمية العمرانية، بالإضافة إلى المساهمة في رأس مال بنكين آخرين هما البنك الوطني للتنمية الشعبية والسودان وبنك بورسعيد الوطني للتنمية.

ومن المنتظر وفقاً لمصرفيين مطلعين أن توفر نتائج أعمال البنك للعام 1997، والنجاح الذي حققته عملية زيادة رأس المال من 150 إلى 175.3 مليون جنيه قبل أشهر عدة وتصفية مساهمات جهات حكومية عدة في رأس مال البنك لتتخفف هذه المساهمات إلى 22.3 في المئة فقط من رأس المال، مناهجاً جديداً لإطلاق الاستراتيجية الجديدة، حيث أن نجاح عملية زيادة الرأسمال عكست ثقة متنامية من جانب قطاع الأعمال المصري في ثبات البنك، وإنخفاض حصة المساهمات العامة سمحت إدارة البنك المزيد من اللزوجة والحريّة في إتخاذ القرارات وإطلاق اللبانات الإستثمارية الجريئة.

وكانت نتائج أعمال البنك للعام 1997 في 31 كانون الأول/ديسمبر الماضي عكست تقدماً ملموساً في مختلف أوجه النشاط، حيث بلغ مجموع الميزانية 5896.8 مليون جنيه بزيادة قدرها 1048 مليوناً، ونسبة نمو قدرها 18.4 في المئة عن العام السابق.

كما بلغ إجمالي حقوق المساهمين 309.9 ملايين جنيه مقابل 242.8 مليوناً في العام 1996 وارتفع إجمالي الإحتياطيات ليصل إلى 134.5 مليون جنيه مقابل 92 مليوناً، كذلك شهدت الحصصات زيادة مماثلة، حيث بلغت حتى نهاية العام 1997 نحو 521 مليوناً مقابل 478.4 مليوناً في نهاية 1996.

وأيضاً ذلك إلى إرتفاع أرباح البنك القابلة للتوزيع لتصل إلى 40.3 مليوناً مقابل 30.8 مليوناً ونسبة نمو قدرها 30.5 في المئة. ■



عودة مميزة لتفعيل نشاطه

بنك مصر - إيران يطرح صندوقاً استثمارياً

القاهرة - محمود عبد العظيم



كامل محبوب

بعد الجمعيات العمومية لمعظم الشركات - غير ذي جدوى بالنسبة لنا، فقد إتخذنا القرار علينا الإسراع في تنفيذه لإستثمار عنصر الوقت وقال: نحن نتوجه بالأساس إلى شريحة محددة من المستثمرين وهم عملاء البنك وليس صغار المستثمرين، مثلما تفعل بقية الصناديق، وهذا يفسر تحديد الحد الأدنى للشراء بمئتين وثلاثمائة ألف وحدة إكتتاب لدينا، وحول فلسفة إدارة الصندوق قال كمال محبوب أن مصر- إيران «صمم سياسة مالية لإدارة الصندوق تقوم على مبادئ عدة هي:

- إستثمار 60 في المئة من رأس مال الصندوق في الأسهم و30 في المئة من السندات والإحتفاظ بنسبة 10 في المئة كسيولة نقدية لمواجهة عمليات الإسترداد من جانب بعض حملة الأوراق.

- ألا تزيد نسبة ما يستثمر من شراء أوراق مالية من شركة واحدة عن 10 في المئة من أموال الصندوق وبما لا يتجاوز 15 في المئة من أسهم تلك الشركة.

- ألا تزيد نسبة ما يستثمره الصندوق من وثائق الإستثمار التي تصدرها صناديق الإستثمار الأخرى على 10 في المئة من أمواله وبما لا يتجاوز 5 في المئة من أموال الصندوق المستثمر فيه.

- إختيار الأوراق المالية المستهدفة شراءها من واقع قائمة الأوراق المالية التي تعدّ بناء على دراسات دقيقة لأوضاع هذه الأوراق. وأوضح محبوب أن صندوق استثمار بنك مصر- إيران، من النوع التراكمي، حيث سيوزع أرباحه كل 6 أشهر، وسيطرح الصندوق 950 ألف ورقة لإكتتاب العام قابلة لأن تصل إلى 1,9 مليون ورقة.

وقال أن البنك إنتهى من التصادق مع شركة «الازار أست مانجمنت»- تأسست في تشرين الأول/أكتوبر الماضي بمشاركة «الازار، فريز، الأميركية» - لإدارة الصندوق مقابل عمولة قدرها 7 في الألف من صافي قيمة أصول الصندوق سنوياً، بالإضافة إلى عمولة حسن أداء بمعدل 10 في المئة سنوياً. ■

يستعد بنك مصر - إيران لدخول سوق الأوراق المالية بقوة عبر تأسيس صندوق استثمار جديد حصل على موافقة البنك المركزي مؤخراً لإنشائه، ويسمى حالياً للحصول على ترخيص الهيئة العامة لسوق المال.

وتأتي خطوة إنشاء الصندوق في إطار خطة إعتدتها الإدارة الجديدة للبنك مع تولي د. صلاح حامد محافظ البنك المركزي وزير المالية السابق رئاسة مجلس الإدارة منذ شهر قليلة.

وتقوم هذه الخطوة على توجيه البنك نحو الإعتماد المتزايد على الإستثمارات المالية وفتحه لأن يصبح بنكاً ناشطاً في هذا المجال من خلال التواجد للكشف في البورصة، وتدشين عدد من الأنشطة الكاملة لنشاط سوق المال مثل المساهمة في إنشاء شركات مسهمة وتوسيع محفظة إستثمارات البنك من الأسهم والسندات.

وتنسجم الفلسفة الجديدة للبنك مع توجهه «التحويي» الذي تميّز به منذ بدايات نشاطه في السوق المصرية في حقبة السبعينات، حيث يركز البنك في تعاملاته على شرائح معينة من العملاء.

وعلى الرغم من التضامح التي تلقاها البنك تأسس في إطار صفقة سياسية بين نظامي أنور السادات وشاه إيران لدعم علاقات التبادل التجاري بين مصر وإيران.

في مرحلة السبعينات- بتأجيل طرح وثائق الصندوق للإكتتاب العام إلى الربع الأخير من العام الجاري، إلا أن مجلس إدارة البنك إتخذ قراراً خلال إجتماعه الأخير بضرورة الإنتهاء من تأسيس الصندوق وطرح وثائقه للإكتتاب العام وبدء نشاطه في مدة أقصاها شهر آب/أغسطس المقبل.

وقال كمال محبوب مدير إدارة الأوراق المالية في البنك لـ «الإقتصاد والأعمال» أن «إختيار هذا التوقيت لطرح الصندوق يعود إلى أسباب عدة من بينها رغبتنا في إنفذنا بالسوق لحظة الطرح حيث لا يوجد في هذه الفترة صناديق استثمار جديدة ومن ثم فإن فرصة تغطية وثائق الصندوق بعددلات جيدة تعد فرصة قائمة بنسبة كبيرة، وبالتالي حثنا رأس مال الصندوق بمبلغ 100 مليون جنيه قابل للزيادة ليصبح 200 مليون جنيه وفقاً لمعدلات الإكتتاب.

كما أن مؤشر البورصة يمر حالياً بمرحلة تراجع، وبالتالي يمثل هذا التوقيت فرصة جيدة لشراء الأسهم وتكوين محفظة إستثمارية متنوعة وجيدة بتكلفة رخيصة إلى حدها.

وأضاف أن الإنتظار إلى الربع الأخير من هذا العام لإنشاء الصندوق - تحت مبررات ضمان التغطية وبدء تحرك أسعار الأسهم

• خطة جديدة للبنك

تتجه للإعتماد المتزايد على الإستثمارات المالية



المستشار للمبيعات والمشتريات

السعودي البريطاني: الأول في السعودية

البنك السعودي البريطاني حصل على الترخيص، وأدخل المركز الأول في السعودية، خلال فعاليات يوم المنة الذي نظمته معهد الإدارة العامة في الرياض والذي افتتحه محمد بن علي الفايز رئيس الديوان العام للخدمة المدنية ورئيس مجلس إدارة معهد الإدارة العامة، مدير عام الموارد البشرية في البنك بليهيدي بن ناصر البليهيدي قال: «إن نسبة السعودة، وصلت في 31 آذار/ مارس 1998 إلى 68 في المئة. فالكاثير السعودي يحتل مراكز قيادية، ويشارك مشاركة فعالة في صنع القرار». كما يحتل البنك بأن نسبة السعوديات العاملات في 100 في المئة من مجموع الحضور النسائي العامل، علماً أن عدد العاملات السعوديات يشكل 10 في المئة من مجموع العاملتين.



مدير كوربان
الرئيس التنفيذي لـ «انفستكوب»

انفستكوب: شراء شركتي طباعة بريطانيتين

أعلن بنك انفستكوب إستملاك ودمج «بريتيش بريتينغ كومباني» (بي.بي.سي) وهي أكبر شركة طابعة في المملكة المتحدة، مع شركة «داتسون» للطباعة للوننة التي كانت تحتل المركز الثالث في المملكة المتحدة من حيث حجم مبيعاتها، وستكون الشركة الاندمجية التي تبلغ مبيعاتها نحو 550 مليون جنيه إسترليني، الشركة الرائدة في مجال الطباعة للوننة في المملكة المتحدة، وسوف يكون حجم أعمالها أكثر من ضعف حجم أعمال أقرب شركة منافسة لها. وانفستكوب الذي تأسس العام 1982 إستملك أكثر من 70 عملية بقيمة تبلغ نحو 10 مليارات دولار.



عبد الحادي شايف

اختارت البنوك السعودية السيد عبد الهادي شايف نائب المدير العام في البنك الأهلي التجاري، لتحثيلها في إتحاد المصارف العربية، كعضو في مجلس إدارة الإتحاد.

ونظرًا إلى خبرته الطويلة ومؤهلاته العلمية والعملية في حقول الاقتصاد والمال، تم تعيين شايف عضوًا في مجلس أمناء الأكاديمية

الاهلي التجاري:

تمويل تاجيري لشركة نسما المحدودة



خلال التوقيع ويبدو صالح التركي (اليمين) وسعود صبان

ووقع البنك الأهلي التجاري، مثلاً بمساعدة المدير العام سعود شفيق صبان مع شركة نسما المحدودة ممثلة برئيس مجلس إدارتها صالح علي التركي، إتفاقية تمويل تاجيري شاملة بمبلغ 150 مليون ريال سعودي، وذلك لتمويل شراء معدات إنتاجية ستستخدمها شركة نسما في تنفيذ مشروع توسعة شبكة الاتصالات السعودية - المرحلة السادسة.

وتعتبر شركة نسما المحدودة أحد المقاولين الرئيسيين العالميين مع شركة AT & T، المقاول الرئيسي للمشروع. وتعتمد الإتفاقية على نظام التاجير المنتهي بالتملك ومدة 3 سنوات تقريبا. وهي تتميز بالرونة حيث أنها تشمل جميع المعدات التي سوف تقوم بشرائها شركة نسما المحدودة خلال مدة الإتفاقية بتوفيرها تسهيلات تستخدمها الشركة عند الحاجة. وتعتمد الإتفاقية على نظام دفعات إيجارية شهرية ثابتة، ومن أهم مميزاتها أنها لا تعامل كقرض، وبالتالي لا تظهر في ميزانية الشركة سواء كإصول أو قروض (off - balance sheet).

العربي الوطني ومشروع «إفعل خيراً»



بلغ مجموع ما تبرع به البنك العربي الوطني لجمعية الأطفال المعاقين (مشروع «إفعل خيراً») 13.8 مليون ريال سعودي وذلك منذ تأسيس الجمعية حتى اليوم.

وكان الأمير سلطان بن سلمان رئيس مجلس إدارة جمعية الأطفال المعاقين تسلم

من المهندس عبد العزيز بن صالح الصغير رئيس مجلس إدارة البنك شيكاً بقيمة 3.5 ملايين ريال يمثل ربع العام الخامس من مشروع «إفعل خيراً» الذي يتبناه البنك وذلك عن العام 1997.

العربية للعلوم المالية والمصرفية في عُمان مثلاً لإيجاد المصارف العربية.

بنك الامارات الدولي : استثمار النمو



أنيس الجلاف الرئيس التنفيذي

حققت مجموعة بنك الامارات الدولي نمواً قياسياً في الأرباح بنسبة 15.6 في المئة، حيث ارتفعت من 382 مليون درهم نهاية 96 إلى 441.9 مليوناً نهاية 1997. وأقرت الجمعية العمومية توزيع أرباح نقدية بنسبة 20 في المئة من رأس المال البالغ 470 مليون درهم، وتوزيع أسهم متحة (سهم لكل 4 أسهم) ليرتفع رأس المال إلى 587.8 مليوناً.

وزاد إجمالي إيرادات المجموعة بنسبة 10.19 في المئة ليبلغ 747 مليوناً في مقابل 678 مليوناً العام 96. كذلك ارتفع إجمالي الموجودات من 15.8 إلى 17.2 مليار درهم، وزادت ودائع العملاء بنسبة 6 في المئة إلى 12.7 ملياراً. وكان البنك تأسس في دبي كبنك تجاري محدود المسؤولية العام 1977، ثم تحول إلى شركة مساهمة العام 1995 وأسس بنكاً استثمارياً في العام 97 هو بنك الامارات للاستثمارات المالية، كذلك اشتري مؤخراً 10 في المئة من أسهم بنك بيروت (لبنان).

بنك هولندا العام (الامارات)

حقق هولندا العام في الإمارات العربية المتحدة أرباحاً صافية بلغت 30 مليون درهم أي زيادة نسبتها 40 في المئة عن أرباح العام 96 التي بلغت 22 مليون درهم، وتم تمويل 3 ملايين درهم إلى الإحتياطي القانوني الذي بلغ 18 مليون درهم. وارتفعت الموجودات إلى 2,8 مليار درهم (بنسبة 24 في المئة) وزادت ودائع العملاء إلى 1,6 مليار درهم (بنسبة 65 في المئة).



محمد خلدان خرياش

«الإمارات الصناعي» تمويل 43 مشروعاً

حقق مصرف الإمارات الصناعي زيادة في أرباحه الصافية بلغت 26 في المئة للعام 97 على الرغم من انخفاض حجم التمويل بل للمصرف إلى 329 مليون درهم.

وأشار الدكتور محمد خلدان خرياش وزير الدولة الإماراتي لشؤون المال والصناعة ورئيس مجلس إدارة المصرف أن انخفاض التمويل سببه ارتفاع حجم المشاريع وانخفاض عدد الطلبات التي تلقاها المصرف.

مؤل للمصرف 43 مشروعاً العام 97، وبذلك يصبح مجموع

البنك العربي المتحد



الشيخ فيصل بن سلطان العيسى رئيس مجلس الإدارة

حقق البنك العربي للمتحد نمواً في الأرباح بلغ 31.6 في المئة لتبلغ 33,7 مليون درهم في نهاية العام 1997، وارتفع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة 10 في المئة ليصل إلى 256.5 مليون درهم.

وكانت الجمعية العمومية للبنك، قررت توزيع أسهم متحة بنسبة 5 في المئة من رأس المال (يرتفع من 171 إلى 179.7 مليون درهم). كما أقرت توزيع أرباح نقدية بنسبة 6 في المئة. وزادت أصول البنك بنسبة 18.5 في المئة إلى 1,3 مليار درهم، كما زادت ودائع العملاء بنسبة 17.8 في المئة إلى 987 مليون درهم.

تأسس البنك في إمارة الشارقة العام 1975 كشركة مساهمة يساهم فيها بنك سويسيتيه جنرال الفرنسي ويتولى إدارته.

«المستثمر الوطني»

الاماراتية تضاعف رأس المال

قررت شركة المستثمر الوطني (الامارات) زيادة رأس مال الشركة بنسبة 100 في المئة من 35 إلى 70 مليون درهم (ما يوازي 19 مليون دولار) علماً أن الزيادة المقترحة أساساً كانت بقيمة 65 مليون درهم. ويتم تأمين الزيادة (35 مليون درهم) عبر طرح 300 ألف سهم بقيمة 100 درهم للسهم الواحد ودون علاوة إصدار. وقررت الجمعية العامة تحديد نسبة ملكية للمساهم الواحد في الشركة من 15 إلى 10 في المئة مع تعديل المادة التي تجعل جميع الأسهم اسمية ومملوكة بالكامل لمواطني دولة الإمارات أو للمؤسسات المملوكة من قبلهم.

وحققت الشركة الجديدة التأسيس أرباحاً صافية للعام الماضي بلغت 1,63 مليون درهم.

وتتهم الشركة بنشاطات عدة أهمها أنشطة الإستثمار وتقديم الخدمات الإستشارية والإدارية وتمثيل التجاري وإدارة المحافظ. وساهمت في تأسيس عدد من الشركات المساهمة العامة في الإمارات عبر امتلاك أسهم فيها مثل شركة «إعمار» والشركة الوطنية للتوريد المركزي والعديد من المصانع وغيرها من المشاريع. وتتهم أيضاً بإصدار أسهم للاكتئاب العام في شركة «متاسك» الإماراتية التي تمهدت لحالات الحج والعمرة. وأسست الشركة في نهاية العام 96 محفظة للتداول بأسماء عدد من المؤسسات الإماراتية الكبرى، وبدأت تحقق عوائد جيدة عليها.

المشاريع التي طلب منه تمويلها منذ بدء نشاطه العام 1984، 408 مشاريع ووافق على 284 منها. ووصل حجم القروض والتسهيلات التي قدمها حتى نهاية 97 إلى 1,012 مليار درهم.

« أبو ظبي التجاري » : أرباح قياسية

للعام الثاني على التوالي وزّع بنك أبو ظبي التجاري أرباحاً نقدية على المساهمين بواقع 10 في المئة من رأس المال، وبزيادة نسبتها 100 في المئة عن الأرباح المؤرعة للعام 1996. رئيس مجلس الإدارة بالنيابة **فاصل الدرمكي** قال: «أرباح العام 1997 هي الأعلى في تاريخ البنك منذ تأسيسه، وقد تكون الأعلى بين المصارف الوطنية في الإمارات (451.7 مليون درهم وبزيادة 25 في المئة)».

على صعيد النمو زادت الأصول بنسبة 26 في المئة لتصل إلى 18.6 مليار درهم، وارتفعت ودائع العملاء بنسبة 43 في المئة لتصل إلى 13.5 مليار درهم، وتمّ تحويل 230 مليون درهم (56 في المئة من الأرباح) إلى الإحتياطي العام لتعزيز قاعدة الأموال الخاصة. وبلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين 18.97 في المئة، وكان البنك إحداث الرتبة الـ 15 من حيث حقوق المساهمين في ترتيب «الاقتصاد والأعمال» للعام 1996.

بنك أبو ظبي الوطني

حقّق بنك أبو ظبي الوطني خلال العام 97 أرباحاً صافية بلغت 409.1 مليون درهم أي زيادة نسبتها 30.4 في المئة عن أرباح العام 96. وبلغت الأرباح المقررة توزيعها على المساهمين 188.3 مليون درهم، وتمّ تحويل الباقي إلى الإحتياطي الخاص (40.9 مليون درهم) والإحتياطي العام (180.3 مليون درهم).

أما حقوق المساهمين فارتفعت بنسبة 15 في المئة أي من 2 مليار العام 96 إلى 2.3 مليار درهم للعام 97. وزادت الموجودات بنسبة 9.9 في المئة إلى 31.1 مليار درهم، وبلغت ودائع العملاء 24.6 مليار درهم مقابل 22.4 مليار للعام 96.

بنك الكويت المتحد زادت الأرباح 25 في المئة



فهد الرحمان

حقّق بنك الكويت المتحد أرباحاً صافية بلغت 13.9 مليون جنيه استرليني للعام 97 أي زيادة نسبتها 25 في المئة عن أرباح العام 96 البالغة 11.1 مليون جنيه. وبلغت ايداعات المساهمين 133 مليون جنيه. أما الميزانية العمومية فبلغت 1.80 مليار جنيه مقابل

1.75 مليار جنيه للعام 96.

وقال رئيس مجلس الإدارة **فهد الرحمان** أن البنك سجّل خلال السنوات الخمس الأخيرة نمواً مطرداً في كل مجالات نشاطه، وهو مهياً هذا العام لمزيد من النمو والتوسع.

وبنك الكويت للتمدد سجّل في بريطانيا ويشرف على أعماله بنك إنكلترا المركزي وبنك «أمرو» وتسامم فيه 9 مؤسسات مالية كويتية، ومن خلالهما تسامم الحكومة الكويتية بشكل غير مباشر بـ 60 في المئة من رأس المال.

ويقدم البنك خدمات مصرفية تجارية وإستثمارية عن طريق مكاتبه في لندن ونيويورك وديبي والكويت، بالإضافة إلى خبرة في تمويل العقارات في بريطانيا والولايات المتحدة. ويقوم البنك حالياً بإدارة ما يزيد على 2.2 مليار دولار أميركي نيابة عن شركات عالمية كبرى وأفراد.

« الكويت والشرق الأوسط » :

117 في المئة النمو في الأرباح



صالح مبارك الملاح
(رئيس مجلس إدارة والعضو المنتدب)

حقّق بنك الكويت والشرق الأوسط أرباحاً قياسية بلغت 13 مليون دينار كويتي أي زيادة نسبتها 117 في المئة عن أرباح العام 96 البالغة 6 ملايين دينار. وأقرت الجمعية العمومية للبنك توزيع أرباح نقدية بنسبة 10 في المئة من رأس المال البالغ 70 مليون دينار.

وزادت الأصول بنسبة 2.9 في المئة، فبلغت 919 مليون دينار مقابل 893 مليوناً للعام 96، وارتفع مجموع حقوق المساهمين بنسبة 44 في المئة إلى 119 مليون دينار.

وبلغ متوسط العائد على حقوق المساهمين 12.9 في المئة مقارنة مع 7.6 في المئة للعام 96.

وكان البنك أول البنوك الكويتية التي قامت بطرح بطاقة من نوع ماستر/سروس (بالتعاون مع ماستركارد) في تشرين الثاني/نوفمبر 97 والتي تسمى بطاقة الأوساط للنصراف الآلي وهي متصلة بنظام الدفع الإلكتروني العالمي.

البنك التجاري الدولي: أرباح وزيادة رأس المال

حقّق البنك التجاري الدولي أرباحاً صافية للعام 97 وصلت إلى 267.6 مليون جنيه مصري (78 مليون دولار) مقارنة مع 241.2 مليون جنيه في العام 96 أي زيادة نسبتها 10.9 في المئة. واقترح البنك توزيع أرباح بواقع 2.25 جنيه للسهم، ومن المقرر

في خدمتكم على مدار الساعة



غرفة تداول البنك العربي الوطني

تحدث في أسواق العملات الأجنبية تقلبات مفاجئة في أوقات قد تكون فيها البنوك مغلقة
مما يفقد المستثمرين والتعاملين في هذه الأسواق فرصة الاستفادة من تلك التغيرات.

يتيح لكم البنك العربي الوطني فرصة متابعة التغيرات وتنفيذ المعاملات في الأسواق العالمية فور
حدوثها من الساعة العاشرة من مساء كل يوم أحد وحتى الساعة الواحدة من صباح
كل يوم سهت على مدار السنة.

لمزيد من المعلومات يرجى الإتصال على هاتف رقم ٩٨٢٨ ٤٠٢



زيادة رأس ماله للصندوق وللدفوع من 500 إلى 750 مليون جنيه عبر تحويل 100 مليون جنيه من الإحتياطيات العامة إلى أسهم منحة بقيمة إسمية 150 جنيه للسهم، وسيتم إستقطاب 100 مليون جنيه أخرى عبر إصدار أسهم جديدة للمساهمين الحاليين والعاملين في البنك. ومن المحتمل زيادة رأس المال للرخص به من 750 مليون جنيه إلى 1.5 مليار جنيه، وارتفعت أصول البنك بنسبة 24 في المئة أي 13.4 مليار جنيه.

تجدر الإشارة إلى أن أسعار شهادات الإيداع العالمية للبنك، شهدت إرتفاعاً في بورصة لندن في أعقاب إعلان نتائج البنك.

بنك مصر الدولي: أرباح الربع الأول

حقق بنك مصر الدولي أرباحاً صافية للربع الأول من 98 بلغت 47.6 مليون جنيه أي بزيادة نسبتها 24.6 في المئة عن الفترة نفسها من العام 97، نتيجة للزيادة في عائد القروض والعمولات والخدمات المصرفية. وبلغ العائد على القروض والأرصدة لدى البنوك 154 مليون جنيه أي بزيادة نسبتها 10 في المئة عن الفترة المماثلة من العام 97. وزادت عمولات الخدمات المصرفية من جهتها بنسبة 14 في المئة. وبلغ رأس المال المصرى 112.50 مليون جنيه، وإجمالي حقوق المساهمين 554 مليون جنيه.

وكان بنك مصر الدولي حصل على قرض مساعد من بنك مصر (أحد مؤسسي البنك) في أيار/مايو 97، يحق للبنك إستخدامه في كافة أوجه نشاطاته المصرفية بقيمة 100 مليون جنيه.

«الاهلي المصري»

يتوسع في نظام المحافظ الإلكترونية

يستعد البنك «الاهلي المصري» أحد أكبر بنوك القطاع العام المصري - لتنفذ خطة تتضمن الإعتماد للتزايد على المحافظ الإلكترونية وإبطاقات الإئتمان وذلك بدءاً من النصف الثاني من العام الجاري.

وقال محمود عبد العزيز رئيس البنك لـ«الإقتصاد والأعمال» أن تنفيذ هذه الخطة يتزامن مع وصول أول دفعة من أجهزة الصرف الآلي التي تعاقد البنك على شراؤها لتوزيعها على 5 مدن مصرية - كمرحلة أولى - بهدف تصميم شبكة من نقاط الصرف الآلي تغطي كافة مناطق الجمهورية.

وأشار عبد العزيز إلى أن هذا الإجراء يأتي في إطار السعي لعصرنة النظم المصرفية المصرية لمواجهة عمليات البُحُول الكُثُف لغزوح البنوك الأجنبية للسوق المصرية مؤخرًا، وحتى لا تفقد البنوك المصرية عملاءها من خلال منافسة غير متكافئة مع هذه الفروع. وقال أن الخطة تتضمن أيضاً التوسع في برامج إئتمان المستهلكين التي تنهجها البنوك الأميركية لمواجهة الركود الإقتصادي

في الأسواق وتحقيق الإئتماش وضمان التوظيف الجيد للأموال. مشيراً إلى هذا الصدد إلى أن «الاهلي المصري» سوف يمنح قروضاً صغيرة لسكان الأقاليم دون إستطراد وجود ضمانات عينية، وأن حصول العملاء على هذه القروض لن يتطلب منهم سوى توفير بعض البيانات للبنك.

بنك الدوحة المحدود

زادت أرباح بنك الدوحة المحدود بنسبة 42.3 في المئة لتبلغ في نهاية 1997 نحو 49.6 مليون ريال، كما حقق البنك نمواً ثابتاً في ودائع الزبائن التي بلغت 3.4 مليارات ريال، بزيادة نسبتها 7.8 في المئة.

كذلك قررت الجمعية العمومية غير العادية منح المساهمين أسهماً مجانية

بواقع سهم لكل سهم، بحيث تمت زيادة رأس المال من 78.7 إلى 118 مليون ريال مؤجلة على 1181250 سهماً إسمياً.

وبنك الدوحة الذي تأسس العام 1978 هو البنك الثاني ذو الملكية الخاصة بعد بنك قطر الوطني، ويؤمن خدمات مصرفية في مجالي التجزئة والخدمات المصرفية.

بنك قطر الوطني: أرباح وتوزيعات

حقق بنك قطر الوطني أرباحاً صافية للعام 97 بلغت 379 مليون ريال قطري بزيادة نسبتها 15 في المئة عن أرباح العام 96. وزادت صافي الأيرادات والفوائد بنسبة 6.4 في المئة إلى 482 مليون ريال، وارتفعت الموجودات بنسبة 12.4 في المئة إلى 18.3 مليار ريال، أما ودائع العملاء فزادت بنسبة 16.4 في المئة إلى 9.5 مليارات ريال.

وارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 8.9 في المئة إلى 2.9 مليار ريال، وبلغت ربحية

السهم (مجموع الأسهم 5.537 مليون سهم) 68.4 مقابل 59.1 للعام 96، ومن المقرر توزيع الأرباح الصافية على الشكل التالي: 138 - مليون ريال (25 في المئة من رأس المال البالغ 554 مليون ريال) أرباح نقدية على المساهمين.

138 - مليون ريال محاولة إلى الإحتياطي القانوني -إصدار أسهم إضافية مجانية (سهم لكل أربعة أسهم) بقيمة 138 مليون ريال.

وساهم البنك (بالتعاون مع مؤسسات تمويل دولية) في تمويل مشاريع قطرية كبرى في البتروكيماويات (26 مليون دولار) ومشروع شركة الإضافات البترولية (بقيمة 20 مليون دولار) وغيرها.



عبد العزيز بن محمد آل ثاني
نائب رئيس مجلس الإدارة



سعيد عبد الله اللوك

رئيس مجلس الادارة زهير خوري أشار إلى أن نتائج البنك كانت جيدة العام الماضي، حيث تمكن من مضاعفة أرباحه بعد التوسع في الأردن وفلسطين وتحويل البنك إلى مصرف تجاري.

للمير العام عبد القادر النويك توقع أن تصل الأرباح في نهاية العام 1998 إلى 35 مليون دينار أردني.

بنك عمان الدولي

حقّق بنك عمان الدولي أرباحاً صافية بلغت 16,7 مليون ريال عماني أي زيادة نسبتها 83,5 في المئة عن العام الماضي.

وزادت حقوق المساهمين بنسبة 122 في المئة أي من 37,7 إلى 83,6 مليون ريال نهاية 97 نتيجة زيادة رأس المال وتوزيع أسهم منحة.

وبلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين 29,7 في المئة، بينما زادت الأصول بنسبة 50 في المئة. وزادت ودائع العملاء 36,7 في المئة لتصل إلى 428 مليون ريال.

وتمّ افتتاح 4 فروع جديدة لبنك عمان الدولي (تأسس العام 84) وهو بنك أكبر شبكة فروع ومواقع صرف آلي (ATN) في السلطنة، كما يملك أكبر قاعدة رأس مال.

«أبيكوب»

بلغت إيرادات «أبيكوب» - الشركة العربية للاستثمارات البترولية - عن العام 1997 نحو 60 مليون دولار بعد حسم مخصصات مخاطر التمويل، بينما بلغ صافي الأرباح 45 مليون دولار أي ما يعادل أرباح العام 1996.

وتحت أصول الشركة بنسبة 8,5 في المئة لتبلغ 1453 مليون دولار، وحظيت البلدان العربية بكل الاستثمارات المباشرة ومعظم عمليات الاقتراض. كما بلغ وصيد قروض تمويل المشروعات وتجارة المواد البترولية العربية 593 مليون دولار أي بزيادة 16 في المئة عن مستواه في العام السابق. كما بلغت الاستثمارات المباشرة في المشروعات نحو 140 مليون دولار محافظة على مستواها.

ووافقت الجمعية العامة التي انعقدت في أبو ظبي على توصية مجلس الإدارة بتوزيع 25 مليون دولار من الأرباح الصانعة على الحكومات للمساهمة وتخصيص مبلغ 4,5 ملايين دولار للاحتياطي، ليصل مجموعه إلى 65 مليوناً، وتحويل مبلغ 35 مليوناً من حساب الأرباح المجمعة إلى الاحتياطي العام ليصل رصيده 75 مليوناً.

وكانت «أبيكوب» شاركت العام 1997 مع بنوك ومؤسسات مالية دولية وإقليمية في ترتيب وإدارة تمويل مشروعات بترولية بلغ إجماليها 6 مليارات دولار توزعت كالآتي: 850 مليوناً لصالح للشركة العربية للكيماويات الصناعية (ابن رشد)، 2000 مليون دولار لصالح الشركة العمانية للغاز الطبيعي المسيل، 2212 مليون دولار لصالح شركة بنيع السعودية للبترول كيماريات (بيت).

إلى ذلك، ساهمت «أبيكوب» بتمويل تجارة صادرات النفط من اتفاقيات عدة بلغت حصتها فيها نحو 120 مليون دولار. ■

وأشار السيد سعيد عبد الله المسند نائب مدير عام بنك قطر الوطني، أن البنك يملك حالياً فرعين في الخارج في كل من لندن وباريس على اعتبار أنهما سوقان كبيرتان لقطر، وأضاف أن التوسع في الخارج سيكون محدوداً في المستقبل، خصوصاً مع وجود بنوك ضخمة تسمح يومياً عن صفقات دمج بينها، مما يجعل المنافسة بالنسبة لقطر مستحيلة وشديدة الصعوبة.

ويملك البنك حالياً 25 فرعاً محلياً في قطر كان آخرها فرع جديد في رأس لخان.

البنك الأهلي القطري

أقرّ مجلس إدارة البنك الأهلي القطري توزيع أرباح نقدية على المساهمين بمعدل 18,4 ريالاً (ما يوازي 5 دولارات) لكل سهم، إضافة إلى أسهم مجانية على المساهمين بمعدل سهم لكل أربعة، ويكون ذلك قدره ربع رأس ماله من 90 مليون ريال (24,7 مليون دولار) إلى 112,5 مليون ريال (30,9 مليون دولار).

وبلغت أرباح البنك الصافية 31,7 مليون ريال (8,7 ملايين دولار) بزيادة نسبتها 6 في المئة عن أرباح العام 96، وبلغ إجمالي الإيرادات والعمليات 75,6 مليون ريال (20,7 مليون دولار) العام 97 أي بانخفاض قدره 2,3 في المئة عن العام 96.

ويحتل البنك الأهلي القطري المرتبة 16 بين بنوك الخليج من حيث حجم الأصول، وأسهمه مدرجة في سوق الدوحة المالية وهي تمثل 40 في المئة من رؤوس الأموال المسجلة في البورصة. وتبلغ حصة البنك 3,81 في المئة من مجمل الرسطة السوقية للبورصة البالغة 2,7 مليار دولار في نهاية العام 97.

بنك الاسكان الاردني مضاعفة الأرباح ورأس المال



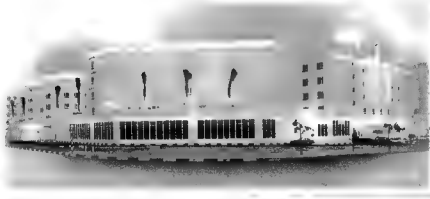
زهير خوري

سجّل بنك الإسكان الأردني قفزة نوعية في الأرباح الصافية بلغت نسبتها 92 في المئة لتصل الأرباح إلى 16,1 مليون دينار. وقد وافقت الجمعية العمومية على توزيع أرباح نقدية بنسبة 15 في المئة من رأس المال البالغ 50 مليون دينار.

وقدّرت الجمعية العمومية مضاعفة رأس المال إلى 100 مليون دينار، علماً أنه كان تمّ في أيار/مايو 1997 رفع رأس المال من 25 إلى 50 مليون دينار عن طريق الاكتتاب الخاص بالمساهمين الذين بينهم خليجيون.

وارتفعت موجودات البنك بنسبة 18,9 في المئة لتصل إلى 1350 مليون دينار، وبلغت القروض والتسهيلات الائتمانية (بعد خصم القروض المشكوك في تحصيلها) 658 مليون دينار.

البستان ريزيدنس قلب دبي الجديد



إن كانت دبي موطن السياحة والتجارة فإن "البستان ريزيدنس" هو الملتقى



عطله عائلية وراحة للجميع

٦٤ جناحاً فئة الفس نجوم،
راحة لجميع أفراد العائلة.

جنة المتسوقين

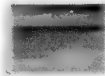
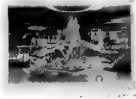
مركز تسوق ضخم في الطابق الأرضي... مركز البستان
أكثر من ١٠٠ متجرًا تنطق بالأناقة في انتظاركم
لتلبية جميع احتياجاتكم بأسعار منافسة.

صالة ألعاب داخلية للأطفال

أكبر صالة لألعاب داخلية في الشرق الأوسط
فانتسي كنتم ومركز البستان، ساعات من اللعز والمتعة
والهدايا القيمة للأطفال.



البستان ريزيدنس
AL BUSTAN RESIDENCE



كل هذا وأكثر تحت سقف واحد في
مركز البستان
عنran المتعة والإثارة
قلب دبي الجديد.

ص.ب ٢٠١٠٧ - دبي - الإمارات العربية المتحدة هاتف: ٠٠٩٦٣ (٠١٦١٤) فاكس: ٠٠٩٦٣ (٠١٦١٤) بريد إلكتروني: albustan@emirates.net.ae وسائمه: www.al-bustan.com

- ▲ ٢٩٦ جناح ستوديو مع مطبخ ▲ ١٦٦ جناح تلوتهني (غرفة نوم مع صالة ومطبخ) ▲ ٢٠٨ جناح أفسره (شرفتي نوم مع صالة ومطبخ)
- ▲ غرف كاملة التجهيز والخدمة ▲ خدمات توصيل إلى الغرف ▲ تلفزيون بالكابل ▲ نظيف وكى الملابس ▲ مركز أصال بأربع فاصات قابلة للتصميم وقاعات اجتماعات
- ▲ تتبع لغسوس شخصياً ▲ نادي رياضي للرجال وأخر للنساء ▲ مامي شس ▲ مركز سنيق (أكثر من ١٠٠ متجر) ▲ أكثر من ١٠٠ مطعم منطقة ▲ صالة أرباب داخلية للأطفال
- ▲ موقف يستوعب ١٢٠٠ سيارة ▲ متادوق لمعقد الأبحاث ▲ حراسه على مدار الساعة ▲ ٥ دقائق من مطار دبي الدولي ▲ ٥ دقائق من حديقة شاطيء المزار



IBM

إيه إم آي

تسمح السياسة الجديدة التي تتبعها إيه إم آي على صعيد المنتجات والتسويق بالقول أن الشركة نزلت من برجها العاجي وانتقلت من مرحلة قرض المنتجات إلى مرحلة التجارب مع الطلب في السوق. في هذا العدد تحقق حول سياسة إيه إم آي الجديدة واستعراض لبعض منتجاتها.

السعودية بدأت بتشغيل إنترنت

سمحت المملكة العربية السعودية البدء بتشغيل شبكة إنترنت على أراضيها. وقد فتح الباب لإستقبال طلب الترخيص حتى 3 حزيران/يونيو الحالي، وهذه الخطوة من شأنها تحريك سوق الكمبيوتر في المنطقة وتعزيز الطلب

التجارة الإلكترونية: القطار انطلق؟

ما هو حجم التجارة الإلكترونية المستقبلي؟ كيف سيتم تقبل هذه السوق؟ ما هو أثرها على الأسواق التقليدية؟

بعض من تساؤلات كثيرة لا بد من طرحها في ظل النمو غير المسبوق الذي تعرفه التجارة الإلكترونية عبر شرايين شبكة إنترنت. فمن لا شيء، بلغ حجم هذه التجارة 2.6 مليار دولار أميركي للعام 1996 وتتوقع له شركة مايكروسي (IDC) للدراسات تجاوز الـ 220 مليار دولار للعام 2002 وقد أشارت IDC أن قيمة هذه التجارة بلغت مليارات دولار في أوروبا الغربية للعام 1997، ويتوقع لها أن تتجاوز الـ 30 ملياراً للعام 2000 في تلك المناطق من العالم. ويساهم عدد ضخم من المستخدمين

بإنترنت - حوالي 80 مليون مشترك والذي سيتجاوز الـ 300 مليون العام 2000 - في تأمين الأرضية الخصبة لنمو التجارة الإلكترونية التي تعتمد التسويق المباشر والتي تتجاوز الحدود الجغرافية لتحل محل كل الدول، الفنية منها والفكرية، وكل الأشخاص في مقر ملهم.

وتعمل المنظمة العالمية للتجارة (WTO) بأن التجارة الإلكترونية من شأنها تحريك عجلة التجارة ورفع مدخلات الدول والأفراد. وتدعو المنظمة إلى إبقاء على حرية التجارة عبر إنترنت وعدم فرض القيود عليها. وقد دعا بيل كلينتون، رئيس الولايات المتحدة الأميركية، خلال الاجتماعات الأخيرة منظمة (WTO) إلى عدم فرض الضوابط على المنتجات التي

تسوّق وتسلم عبر شبكة إنترنت. وتقوم الدول كافة بدراسات معمقة حول التجارة الإلكترونية لمعرفة تأثيراتها المستقبلية، وفي هذا الأخطار، تطالب الدول النامية المزيد من الوقت لإتخاذ القرار في شأن فرض الضوابط أو عدمه على بعض المنتجات المسوقة والمسلّمة إلكترونياً. يأتي حال، فإن للقطار قد انطلق والرايح الأكر هو من يلحق به باكراً.

جوزف أبو نجم



SUN

صن

تؤكد صن قدرتها ونيتها على احتلال الموقع الأول في سوق الأجهزة الحادمة. وتتسلح ذلك بلائحة حديدية من المنتجات وبلعة جادا التي حققت الكثير من النجاح. وبالترافق مع ذلك تشن الشركة حرباً مفتوحة على مايكروسوفت لإدخال الأخيرة بشروط عقد الترخيص للغة جافا.

مزيد من الأعضاء على هذه المواضيع في مقابلة خاصة مع نائب رئيس صن.

124

جيم مينشل



عرب سات ARABSAT

عرب سات عقدت جمعيتها العمومية الـ 21 في بيروت وأقرت عدداً من التوجهات الاستراتيجية، وفقرت توزيع الأرباح على المساهمين.

128

134 - 130

جديد الشركات

Companies in this issue

الشركات في هذا العدد

3Com
Accr
AL Jansy
Apple
Araha On line
ATME
Compaq
Electronen Industriale
Bewlett - Packard
IBM
Intel
Intergraph
KHC
Lexmark

أريكي كوم
إيسيس
الجرسي
آبل
سبا أون لاين
الفيلبي
كومباك
فكر وديا لود إلكتروني
هيويت باكرد
إيه إم آي
أنتل
انتربرايز
شركة ميلنك القادسي
لنكسارك

MediaSat
Microsoft
Netcap
Novell
RTI
Sasir
SBM
Seven Seas Computers
Sonus Nodori
Secon Graphics
Silix la Silix
San
Tamer Eres
TNT Express WorldWide

مهايدسات
مايكروسوفت
نتكاب
نوفيل
إر تي
إيس سي
سبي
سيفن سييز كومبيوترز
سونس نودوري
سيكون جرافيكس
سيليكس لا سيليكس
سان
تامر ايريس
تنت إكسبريس وورلد وايد

صراع مفتوح مع مايكروسوفت: صن مايكروسيستمز

الترخيص لـ «جافا» عبر تعديلات أساسية أدخلتها «مايكروسوفت» إلى أصول «جافا» تجعل منها أكثر توافقاً مع منصة ويندوز مقارنة بباقي المنصات.

وبعيداً عن المحاكم، تعلن «صن» عن نيتها لاحتلال المركز الأول عالمياً للأجهزة الخادمة وذلك بتجاوز كل من «إب إم» (IBM) و«هيوليت باكارد» (Hewlett - Packard) وتعطي في هذا الإطار أهمية عالية للعائلة الجديدة من الأجهزة الخادمة التي أطلقتها مؤخراً.



جيم ميتشل

فرص نجاح «صن» في تحقيق أهدافها،

واقع جافا، الصراع مع مايكروسوفت ومواضيع أخرى كانت موضوع لقاء خاص أجرته «الإقتصاد والأعمال» مع جيم ميتشل (Jim Mitchell) نائب رئيس «صن» للتكنولوجيا والتصميم - قسم برمجيات جافا:

مايكروسوفت عليكم، أو بالتعرض «لأخطأ» في الملكية الفكرية، منكم كما عثرت في أحد خطاباتها؟

□ بالدرجة الأولى لم نثق أبداً بمايكروسوفت، أما بخصوص «الأخطأ» فقد كنا نعرف منذ البداية بإمكانية حصول ذلك ولكننا لم تكن ندرِك كيفية، خصوصاً وأنهم اختطفوا كل التقنيات التي إستقدموها من أطراف أخرى.

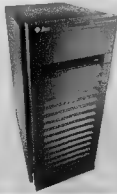
■ إلى أي مدى تأثرتم بخرق مايكروسوفت، علماً أنكم تتعاملون مع هذا الموضوع بجدية كبرى؟

□ في الواقع حاولنا الجلوس إلى طاولة المفاوضات في البداية لكنهم أصروا على المضي بما يريدون عمله، مما اضطرنا إلى اللجوء إلى المحاكم، وحتى الآن كل شيء لصالحنا، فقد أصدرت المحكمة قراراً موقفاً طلب من مايكروسوفت إزالة شعار جافا من متصفح إنترنت خاصيتها (IE-4.0).

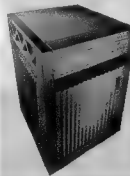
■ ماذا ستكون نتائج ربح أو

■ ما هي قيمة الترخيص الذي منحتوه لـ مايكروسوفت؟

□ أعتقد أنه بقيمة 5 ملايين دولار سنوياً ولا يرتبط بعدد النسخات التي تستخدمها مايكروسوفت ضمن الأنظمة التي تسوقها. ■ هل كانت هذه القيمة التواضعة جديرة بالخطر الذي قد تشكك



الجهاز الخادم «صن التريزير 6500» يستفيد التطبيقات الكبيرة والحساسة التي تستخدم قواعد بيانات كبيرة. يتسوق حتى 30 معالجات، و30 جيجابايت من الذاكرة وحتى 10 تي بي قدرة تخزين



الجهاز الخادم «صن التريزير 3500» يتسوق حتى 8 معالجات، و8 جيجابايت من الذاكرة ومخصص لتطبيقات الأعمال

«الكمبيوتر هو الشبكة»، هذه العبارة هي الوسيلة والهدف، وهي القاسم المشترك والمحور لكافة نشاطات ومنتجات شركة «صن» مايكروسيستمز (Sun)، وليست المداخليل المرتفعة التي تحققها الشركة (8.5 مليارات دولار أميركي للعام 1997)، إلا ثمرة هذه القناة التي تجند «صن» لها أكثر من 25,500 موظف حول العالم.

ويعزز قوة «صن» تفردها بتوفير أداة برمجية فريدة خاصة بتطبيقات انترنت تتميز بتوافقها مع كافة منصات التشغيل وبسهولة إستخدامها، أنها لغة جافا. لغة فنجان القهوة، التي إستطاعت بعد مرور 32 شهراً على ولادتها أن تتحول من مجرد أداة لتصبح مقياساً أساسياً على انترنت، وجافا الآن موضوع خلاف وصل إلى المحاكم بين «صن» و«مايكروسوفت» (Microsoft)، بعد أن إتهمت «صن» الأخيرة بخرق إتفاق

■ هناك اليوم أكثر من 140 ترخيص جافا لمطوري البرامج، ما هي الشروط العامة والتكاليف والقوانين التي تحكم هذه التراخيص؟

□ تتفاوت شروط عقود التراخيص للمنوحة من شركة إلى أخرى، ويتم التفاوض حولها، كل على حدة، لكن القاسم

المشترك بينها هو أنه على الجميع الإلتزام بكافة إختبارات التوافق التي نطلبها منهم، كما يجب عليهم الإلتزام بفترة معينة من الوقت لإجراء التعديلات على الإصدارات الجديدة التي نرؤدهم بها، وذلك لتفادي تعديدية الإصدارات في السوق العاليية. وإضافة إلى ذلك يجب على المطورين تزويدنا بالتعديلات التي يجريونها وذلك لكي نضيفها إلى الأصول لدينا، مما يمكن الجميع بالتالي من الحصول على هذه الإضافات التي تخص لبنوك تتعلق بحماية الملكية الفكرية، حيث نحرص على تعميم كافة الإضافات التي يدخلها الأفراد إلى جافا.



آن تاونسيند - مدير «صن» الشرق الأوسط وهيو برايد مدير عام ميركاتور

ميركاتور إختارت «صن»

«ستار فاير» هو اللقب الذي يُطلق على الجهاز الخادم العالي الكفاءة «الفريرايو» 10,000، الذي إختارته ميركاتور (طيران الإمارات) لخدمة نظام الكمبيوتر لديها، ويوفر هذا الجهاز مرونة عالية في إدارة نظام المعلومات، ويمكن تقاسمه من قبل أكثر من قطاع في الشركة وتشغيل أكثر من تطبيق في آن واحد ودون أن تتأثر التطبيقات ببعضها البعض من جراء أعطال أحدها.

□ نعم نحن نوفر الأجهزة الخادمة الدائمة الجوزية عبر المنتج Ras For Net، والذي يوفر الاعتمادية والكفاءة والجوزية للتطبيقات التي تتطلب العمل على مدار الساعة. أما بالنسبة للمروية في السوق فسنحن نؤمن أن سوق الأجهزة الخادمة تستوعب هذه المنافسة ونحن متأكدون أننا سنتمكن من تحقيق هدفنا بواسطة لأحة منتجاتنا العريضة والجديدة وبخاصة منها عائلة سولاريس.

وفي ما يخص المنافسة مع كومباك - ديجيتال لا اعتقد بأن لدينا مشكلة هنا، إذ أن كومباك تعتمد «ويندوز أن تي» وديجيتال تعتمد «ان تي» ويونيكس، علماً أن ديجيتال لم تستثمر الكثير في يونيكس في السنوات الأخيرة، وبالتالي فإن وضع ديجيتال ضعيف من ناحية نظام التشغيل، يونيكس، أما من ناحية ديجيتال - أن تي فلطالما كانت في السوق ولم تشكل لنا عائقاً.

وبما أن ويندوز أن تي لا يوفر التدرج (Scalability)، فإن حطناً سيكون أكبر بتوفيرنا أجهزة وبرمجيات يمكننا أن نتدرج المنافسة الحقيقية هي مع «إ ب إم» و«هيويت - باكارد»، حيث يقدم «صن» في السوق لأجهزة الخادمة الكبيرة للتطبيقات الحساسة (Mission Critical).

■ ما هي الهوية التي يمكن أن تعطيلها «صن»؟ هل هي منتج تطبيقات؟ أم هي منتج أجهزة خادمة أم منتج لكافة الأدوات التشغيلية؟

□ لا تسمح سياسة «صن» أن نفصل بين القطاعات، «صن» تقدم كل ما ذكرت بكل بساطة والتقدير السنوي للشركة لا يفضل الموارد، بل يعتبر الشركة كوحدة موحدة. ■

البينة لا تعود بالكثير من الأرباح. لكن لنقول أننا سنحصل على 10 سنت أميركي من كل جهاز يستعمل جافا، فستيشكل ذلك ربحاً جيداً لمبيعات تبلغ سنوياً مليار جهاز مختلف في العالم.

وبالحديث عن تأثير جافا على أعمالنا فيمكننا أن نرد 50 في المئة من قيمة أسهمنا إلى جافا، كما لها تأثير عالي الإيجابية على نسبة مبيعات الأجهزة لدينا. في مجمل الأحوال نتائج جافا يمكن وصفها بالجيدة حتى الآن، علماً أن عمر هذه التقنية لا يتجاوز الثلاث سنوات.

■ تهدف «صن» أن تصبح الزود الأول عالمياً بعد سنة من الآن للأجهزة الخادمة. فكيف ستمتكون من إنجاز ذلك في ضوء المنافسة الحادة القائمة بخاصة من «إ ب إم» و«هيويت - باكارد» و«كومباك - ديجيتال»؟ وهل لديكم أجهزة دائمة الجوزية؟

خسارة هذه الدعوى على «صن»؟ □ اعتقد أنه في كل الأحوال، خسرتنا

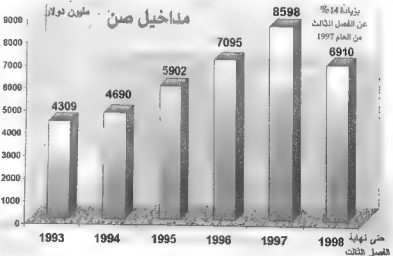
أنتاب المحامين والدعوى ربع السنوية من مايكروسوفت، لكن دعني أوضح أمراً هنا، أنه كان لا بد من اللجوء إلى المحكمة لأن مايكروسوفت خرفت إتخاذنا بوضوح، وأثبت ذلك فشل مصفح انترنت «4.0 اكسبلورر» في إجتياز إختبارات عدة توافقية بسبب إدخالهم تعديلات أساسية إلى أصول جافا. والخاسر سيقتض بعضاً من ماء الوجه، إضافة إلى بعض العقوبات ضده، وفي حال خسرت «صن» الدعوى فإننا سنعمد إلى توفير التقنيات الأفضل للماكينة جافا ومناقشة مايكروسوفت على هذا الأساس الشرعي للمناقشة، وسنبتل أن ما ننتجه سيعمل أفضل من منتجاتهم حتى مع برنامج اكسبلورر خاصتهم.

أرد الإشارة هنا إلى الضغوطات التي تتعرض لها مايكروسوفت في موضوع الإحتكار عبر نظام ويندوز.

■ وفي حال ربحتم الدعوى، ما هي الترضيات التي ستطلبها «صن»؟ □ لا أستطيع الكلام في هذا الموضوع، لكنني أضمن أن لا تعتمد على قرار المحكمة في الحل، بل أفضل أن تغتير مايكروسوفت وجهة نظرها، كالعادة عندما تشرع بالسفارة، ونعود إلى طاولة المفاوضات.

■ إلى أي مدى تساهم جافا في زيادة مداخل «صن»، ومستقبلاً في زيادة الأرباح؟

□ ترد جافا للشركة الكثير من الأموال، لكن هل ستمكثنا من جني الأرباح، فهذا موضوع آخر خصوصاً أن البرمجيات





«اب م» العملاق الأزرق النزول من البرج العاجي

23 مليار دولار هي قيمة الإستثمارات في الأعمال الإلكترونية
في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط العام 1997

الشركة، فيما هي تعلن عن لائحة منتجات تلو الآخر بأسعار منخفضة تتنافس مع أسعار منتجات الشركات الأخرى في الميدان. وقد أعلنت «اب م» على سبيل المثال، تخفيضات في الأسعار بلغت 25 في المئة على عائلة الكمبيوتر الشخصي «سي دي تي» (CDT)، فالיום يمكن شراء الجهاز IBM PC 300 (دون GL، يسعر 1199 دولاراً أميركياً) دون احتساب الضرائب والجمارك) والذي يتضمن معالج إنتل بنتيوم ٤٥ بسعة 233 ميجابايت إس دي رام، إضافة إلى سواقة أقراص صلبة سعة 2.5 جيجابايت. وفي هذا الإطار تشير «اب م» إلى أن تميزيز أداء قنوات التوزيع والتخفيف من تكديس الخزون سمحا بسرعة تغيير الأسعار وإفادة العملاء من انخفاض التكلفة. وقد أطلقت «اب م» أيضاً عائلة الكمبيوتر الشخصي PC 300 PL، التي توفر للعملاء سرعات 350، 333، 300 و400 ميفاهرتز، كما أطلقت أيضاً طراز بنتيوم 2 من إنتل. وأعلنت الشركة أن أسعار هذه الأجهزة ستبدأ اعتباراً من 1499 دولاراً (من دون شاشة) وستوفر للعملاء قدرات أساسية لإدارة الأجهزة والإفادة من التقنيات الجديدة بأقل الأسعار.



الكمبيوتر المنزلي الشخصي «اب م» بي إل ١٥٠

ولتصويب المسار وسد الثغرات، عمدت «اب م» إلى شراء سلسلة من الشركات لكي تكمل لائحة تقديماتها، فضمّت إليها على سبيل المثال شركة «لوتس» (Lotus) وشركة «تيفولسي» (Tivoli)، كما زادت من إستثماراتها في حقول الأبحاث والتطوير (R&D) حتى تجاوزت ميزانيتها السنوية فيه الـ 5.5 مليارات دولار أميركي العام 1997. ولم تتوان «اب م» عن التعاون مع الشركات الأخرى أمثال مايكروسوفت (Microsoft) وإنتل (Intel).

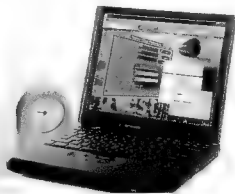
منتجات وأسواق جديدة

قطعت «اب م» وعملاؤها ثمرة هذه الخطوات اللازمة، فإنتعش العملاق الأزرق ثانية وحمل لائحة عريضة من المنتجات أضافتها الشركة إلى لائحته القديمة. فأصبحت «اب م» الآن على رأس الشركات التي تصنع التطبيقات والبرمجيات، وطوّرت أسواقاً أخرى تقليدية وجديدة مثل صناعة مكونات أجهزة الكمبيوتر، الرفاق، العالجات، الطابعات، وتجهيزات تطبيقات الأعمال الإلكترونية (e-business). وتبّنت سياسة «اب م» لمنتجات الكمبيوتر الشخصي التحول الجذري الذي أرادت

جهدت «اب م» (IBM) خلال السنوات الأخيرة في إعادة تنظيم هيكليتها الداخلية ليس فقط من الناحية الإدارية، بل تعقّلت مجهرياً بكافة التفاصيل ابتداءً من جغرافية توزيع المصانع، ودقّت في لائحة منتجاتها وطوّرت تسويقها وتسعيرها. وقد فرضت هذه الخطوات الخطل اللوجستي الذي أصاب العملاق الأزرق وجعله يتعثّر في بعض الأوقات، خصوصاً في أسواق الكمبيوتر الشخصي والأجهزة الخادمة الصغيرة. فواجهت «اب م» مشكلة تفاوت الأسعار والتقنيات أحياناً في سلسلة مصانعها التي زاد عددها وانتشرت في كل ناحية.

إعادة الهيكلة

هذا الواقع حداً بـ «اب م» إلى تسريع أعداد كبيرة. آنذاك، من موظفيها وإعادة النظر في توزيع مصانعها ومهام تلك المصانع، الأمر الذي قلص التكلفة في الشركة وسع لها في النزول من برجها العاجي لتدخل مرحلة «التجاوب مع متطلبات السوق» عوضاً عن «فرض المنتجات على السوق» خصوصاً في ضوء المنافسة الضارية.



جهاز مكتب «اب م» 400 النقال من «اب م»

الشرق الأوسط وأفريقيا استثمرت أكثر من 23 مليار دولار أمريكي العام 1997 في قطاع الأعمال الإلكترونية من السوق التي يبلغ حجمها 205 مليارات دولار أمريكي، لكافة المصاريف والاستثمارات المتعلقة بتقنية المعلومات. وفي إطار التحضر للنمو المتوقع لهذه السوق (10 في المئة سنوياً) عكست دأب مع بالتعاون مع كل من «ماستر كار» و«فيزا» لتأمين الأمن للمعاملات الإلكترونية عبر الشبكة، فجري العمل على تقنية «ست» (SET) التي، بظهورها على موقع إحدى الشركات على إنترنت، تشير إلى التزام هذه الشركة بهذا المقياس وإلى أن العملية ستتم بإعتماد تقنيات وبروتوكولات تشفير معطوبة تمنع القراصنة من إعتراض سير عملية الدفع الإلكتروني. وبالفعل فقد أعلنت دأب مع عن بدء اختبار بروتوكول SET ابتداءً من 14 نيسان/أبريل الماضي بواسطة عالمة في التطبيقات (Commerce) (POINT) التي تضم سلسلة برامج متخصصة لأنواع عدة من العمليات الإلكترونية.

ولدمع «e-business» حرصت دأب مع على توفير تطبيقات ووثائق خاصة على معظم أجهزة التي تشتت عنها مؤخرًا، لتجعلها جاهزة للزواجر الجديد وتسهيل التعامل معه، فحققت عائلة تنفيذي (5500 و3000) وأجهزة الكمبيوتر الشخصي الجديدة (GL وPL) وثقك باد) بالحلول اللازمة للتعامل مع التجارة الإلكترونية.

التقنيات الأخرى

وبالمعونة من الشركات إلى جومر الصناعة، أحدث إبتكار دأب مع للمعالج النحاسي (copper) مزة في عالم الكمبيوتر إذ أعلنت دأب مع عن تطويرها لمعالج سرعته 1000 ميغاهرتز اعتمدت في الحواس عوضاً عن الأليوم وسيتدا في تسويق بعد عامين، وهو يوفق كافة معالجات إنتل بسرعة بأكثر من مرتين. وأضاف إلى المعالجات، حققت دأب مع نجاحاً في صناعة سوافات الأقراص الصناعية المستخدمة داخل الكمبيوتر المحمول، كما أطلقت عائلة واسعة من الشاشات المسطحة (CRT Monitor) العالية الوضوح.

ما ورد هو بعض من لائحة طويلة من النجسات التي تسوقها دأب مع والتي تعد الشركة بزيادتها مستقبلاً. فهل أبعدت دأب مع نهائياً عن عاجية التعامل مع هذه الصناعة؟ ■



الجهاز الخادم «تقنيتي» 2300، الذي يأتي ممعاً بمعالج طراز «بينتوم 2» بسرعات 266 و300 ميغاهرتز، وهو يشتمل حزمة ماؤوس ومودم سلاتر باء مجةاً

دأب مع في الطروحات، فاطلقت منذ العام 1997 مفهوم الأعمال الإلكترونية (e-business) على أنها أساس ستراتيجيتها العالية للموخذة، وذلك لزاماً منها بتقنيات الحوسبة الشبكية. ولا يقتصر اهتمام دأب مع في هذا المجال على مبيعات التجزئة لتحتية والمنصات الآمنة للعمليات الصناعية التي تصل الشركات بالزبائن والموظفين عبر شبكات إنترنت وإنترانت وإكسترنات. ويأتي إهتمام دأب مع بهذه السوق لما تمكّله من فرص نمو، حيث تقول أن أسواق أوروبا،

التوصيل التي مع الشبكات إضافة إلى تقنية وأست أي دي» (Asset ID) الجديدة، وهي عبارة عن تجهيز إضافي في الجهاز مرفق ببرنامج خاص له يسمح بإعطاء المعلومات عن بعد (بإستخدام موجات راديوية) لمدير الشبكات، مما يمكن الأخير من جميع المعلومات حول الأجهزة المتصلة بالشبكة بسهولة تحول. ويمكن لهذه المعلومات أن تتضمن نوع الجهاز وسرعته وغيرها إضافة إلى معلومات عن الذي يستخدمه.

كمبيوتر نقل متجدد

كما طال تخفيض الأسعار وزيادة للميزات عائلة الكمبيوتر النقال «ثك باد» هذه الأجهزة التي استطاعت بحسب مسؤولي دأب مع الفوز من اللامشيء كحصص في السوق إلى المركز الثاني عالمياً. وبعد دراسة للأسواق أجرتها دأب مع خرجت إلى العملاء بسلسلة الكمبيوتر المحمول «ثك باد 600» (IBM ThinkPad 600) الذي يشتمل بخفة وزنه ورقته (Thin and light)، حيث يبدأ وزنه إعتباراً من 2,23 كلغ، ويؤثر توازناً بين الوزن والسعر والأداء الحجم. وهذا الكمبيوتر مجهز بشاشة مسطحة الألوان وبقدرة تخزين واسعة على القرص الصلب تبدأ من 3,2 جيجابايت، ويمكن شراؤه بسرعات 266 أو 233 ميغاهرتز ببنيتوم II أو بسرعة 233 مومد وسوافة أقراص ممجة إختيارية.

الأعمال الإلكترونية

وإلى جانب التجدد في المنتجات جددت

تيفولي: بطلاقة هوية

تيفولي (Tivoli) هي شركة تابعة لـ «دأب مع» إشترتها الأخيرة العام 1996 لقاء مبلغ 743 مليون دولار أمريكي (47,50 دولاراً للشخص الواحد). تيفولي التي توظف اليوم أكثر من 2000 شخص، كان قد أسسها مبرحمان سابان في آب م العام 1989، حيث أنشأها العام 1992 منتجها الراشد (TME Tivoli Management Environment) الخاص بإدارة لشاملة لبيئات الأنظمة الموزعة ابتداءً من الكمبيوترات المثقلة وحتى الأجهزة المركزية الكبرى (الأيونية).

وتخدم تيفولي دول الشرق الأوسط والقرارة الأوروبية، إنطلاقاً من مقرها في إيطاليا وهو واحد من أهم مراكز التطوير التابعة لـ «دأب مع». وبايعتبار أن زبائن تيفولي هم من أكبر الشركات، فإن منطقة الشرق الأوسط لا تمكّن سوقاً كبيرة جداً حيث لا يوجد أكثر من 20 مؤسسة مؤهلة لتكون من عداد زبائنها. مع ذلك، فإن تيفولي مهتمة بهذه السوق ويقول ديفيد بارلت، مدير مختبر تيفولي في رومانيا، شركته دولي أسواق المنطقة إهتماماً خاصاً وهي مهتمة بأن تشرع للعملاء أهمية إستخدامهم لنظامها TME 10» لتأمين أعمالهم وتحسين إدارة للقرارات المعلوماتية لديهم.



دايفيد بارلت



جلسة الافتتاح الرئيس الحريري مؤسسا من تقيين سعد بن عبد العزيز البدين، الوزير سامي فوهه، محمد بن سعد الشهري

«عرب سات»:

توزيع أرباح بواقع 20 في المئة

والمدبر العام سعد بن عبد العزيز البدين. الرئيس رفيق الحريري بوصفه وزير البريد والاتصالات السلكية واللاسلكية اللبناني افتتح الدورة الـ 21 فقال، «إن أمام «عرب سات» تلميحات كثيرة تتصل بتوزيع الخدمات وتعددتها واعتماد سياسات تسويقية متطورة، لعرض خدماتها وتنمية الطلب عليها، لهذا من الضروري اتخاذ القرارات الحكيمة وإخضاع القطاع الخاص للمساهمة في رأس المال والإدارة ليضطلع بدور حاسم في تطوير هذه المؤسسة كي تستطيع مجاراة التنافس مع المؤسسات الدولية العملاقة». وأشار الحريري إلى أن لبنان يعتمد على «عرب سات»، ومساهمة فيها تأتي في مرتبة متقدمة بين الدول العربية.

وأبرزت مناقشته خلال الاجتماع: - إعادة هيكلة المؤسسة بما يتماشى مع التطورات العالمية في عالم الاتصالات،

استضافت بيروت على مدى عشرة أيام (17-27 أيار/مايو 1998) اجتماعات مجلس الإدارة والجمعية العمومية للمؤسسة العربية للاتصالات الفضائية «عرب سات».

وشهد اجتماع بيروت مشاركة قياسية في تاريخ «عرب سات»، حيث حضره أكثر من 100 مشارك يتقدمهم 12 وزيراً للاتصالات وهم السادة:

أحمد محمد الأنسي (اليمن)، سامي قموه (الأردن)، محمد الصالح يويو (الجزائر)، الهادي بشري حسن (السودان)، عماد عبد الحميد عبد الهادي الفالوجي (فلسطين)، أحمد بن ناصر آل ثاني (قطر)، ماهر حميد الطايير (الإمارات)، أحمد سويدان البلوش (سلطنة عمان)، محمد رضوان مروتيني (سوريا)، العربي عجول (المغرب)، إضافة إلى رئيس مجلس إدارة «عرب سات» محمد بن سعد الشهري



جانب من الاجتماع

خصوصاً وأنها بدأت تسجل أرباحاً. - اختيار أعضاء مجلس الإدارة. - مناقشة موضوع إطلاق قمر صناعي جديد من الجيل الثالث. - عولة سوق الاتصالات وإتباع قواعد المؤسسات الخاصة لاستيعاب التنافس الشديد في هذه السوق.

- وبنتيجة الدورات، اتخذت الجمعية العمومية القرارات التالية:

1- الموافقة على توجيه مجلس الإدارة بالتعاون مع بيت خبرة عالمي متخصص للقيام بدراسة التوجهات المستقبلية في مجال الاتصالات الفضائية ومجال الخدمات المتاحة لـ «عرب سات» على المدى القريب والبعيد، بما في ذلك إمكان إشترك القطاع الخاص والشركات العالمية وإعادة هيكلتها تبعاً لذلك، وتكليف مجلس الإدارة البحث عن شريك استراتيجي في رأس المال على أن تعرض الدراسة ونتائج البحث عن الشريك الاستراتيجي، على الجمعية العمومية في دورتها المقبلة أو في دورة استثنائية.

2- منح الدول العربية على توقيع اتفاقيات تزويد الخدمة مع شركة الشريا للاتصالات الفضائية، باعتباره مشروعاً عربياً ينبغي دعمه.

3- مطالبة الدول العربية التي لم تنقل خدماتها بعد إلى «عرب سات»، بتحويل خدماتها من الشبكات الأجنبية.

4- الموافقة على توزيع نسبة 20 في المئة من أرباح العام 1997 البالغة 10,9 ملايين دولار على المساهمين في رأس المال، وتوجيه المبلغ للمتبقي للاحتياجات.

5- إنشاء احتياطي في المؤسسة للديون المشكوك فيها اعتباراً من العام 1999.

6- الإحاطة علماً بالإجراءات التي اتخذها مجلس الإدارة لمراقبة تصنيع قمر «عرب سات» 3-أه ومعارضة خيار تسليمه في الدار خلال النصف الأول من 1999.

7- الإحاطة علماً بالإجراءات التي اتخذها مجلس الإدارة بالتأخير في توفير قمر احتياطي حتى تنجح إطلاق القمر «عرب سات» 3-أه.

8- اختيار الأردن ومصر للدورة المقبلة لمجلس الإدارة على أساس حجم الاستخدام.

9- اختيار كل من تونس ولبنان للدورة المقبلة لمجلس الإدارة.

10- عقد الدورة المقبلة للجمعية العمومية في السودان. ■



MAROUSH

LEBANESE RESTAURANTS (LONDON)

The Pioneers in Lebanese Food

MAROUSH I

Live Music with International singers nightly 8pm



Open for Lunch & Dinner 12 midday to 2.00am

Open bar and kitchen restaurant make your choice direct from our chefs and enjoy watching the preparation of our specialities. Fast and efficient service for business lunches

Parties catered for

MAROUSH III

Take-away service available



MAROUSH I

21 Edgware Road, London W2 Tel: 0171-723 0773/262 1090

MAROUSH II

38 Beauchamp Place, Knightsbridge SW3 Tel: 0171-581 5434 Open till 5am

MAROUSH III

62 Seymour Street, London W1 Tel: 0171-724 5024

RANOUSH

43 Edgware Road, London W2 Tel: 0171-723 5929

Hewlett - Packard

هيويت باكرد

مزيد من المنتجات النفوذة للتخزين

كشفت هيويت - باكرد النقاب عن منتج مميز لتخزين المعلومات يعمل بتقنية المغنطة والضوء 5,2 GB، وهو «HP Sure Store Jukebox». هذه العاطلة الجديدة من المنتجات توفر سرعات وصول عالية السرعة إلى البيانات الكبيرة المخزنة مع قابلية التوافق مع الأنظمة القديمة. والنتج الجديد، 8X، 5,2 Gb، هو الجيل الثامن بعد الجيل الأول من هذا الطراز والذي كان «640 Mb - 1X».

Microsoft

مايكروسوفت

جائزة حماية الملكية الفكرية لدبي



السيد محمد بن راشد يستلم الجائزة

تسلم الشيخ محمود بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي وزير دفاع دولة الإمارات العربية المتحدة، نياحة عن حكومة دبي أول جائزة سنوية في الشرق الأوسط لحماية حقوق الملكية الفكرية. وقام بتسليم الجائزة ستهيف بالمر نائب الرئيس التنفيذي في مايكروسوفت، وذلك تعبيراً عن تقدير الشركة للمجهود المميز التي تبذل لتفعيل وتعزيز حماية حقوق الملكية الفكرية في المنطقة بحسب بالمر.

الراجحي يعتمد بيئة ويندوز

أعلنت شركة الراجحي المصرفية للاستثمار في المملكة العربية السعودية عن الانتقال إلى نظام «ويندوز إن تي» لتشغيل الشبكات في مجمل فروعها كجزء من استراتيجية تطوير وتعزيز خدمات العملاء في مختلف أعمال المصرف.

Lexmark

لكسمارك

زيادة جيدة في الأرباح

حققت مداخيل لكسمارك زيادة قدرها 15 في المئة للربع الأول من العام الحالي مقارنة بالفترة نفسها من العام 1997، حيث ارتفعت

جديد الشركات



Compaq

كومباك

قدرات قياسية على أجهزتها في المنطقة



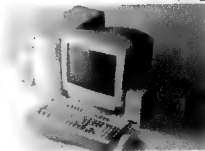
د. وليد مينة

«ديسك برو أي بي» (Deskpro EP) هو اسم العائلة الجديدة من الكمبيوتر الشخصي والتي أعلنت كومباك الشرق الأوسط والبحر الأبيض المتوسط وأفريقيا (MEMA) عن توفرها في هذه الأسواق. وتوفر السلسلة الجديدة للمستخدم سرعات معالجة قياسية بإعتمادها شرائح «440 BX/PIIX - 4E» ومعالجات بنتيوم II بسرعات 350 أو 400 ميفاهرتز. وتأتي الأجهزة هذه بمظهر جديد على هيئة برج (Towerable) عملي، ويؤكد د. وليد مينة مدير كومباك الشرق الأوسط والبحر الأبيض المتوسط وأفريقيا، أن هذه العائلة الجديدة توفر للمستخدم أفضل الأداء بأفضل الأسعار.

Acer

إيسر

جهاز إنترا بأقل من ألف دولار



«جهاز إيسر إنترا 3000»

طرح إيسر الشرق الأوسط جهاز كمبيوتر شخصي عالي الأداء ومتعدد الوسائط في المنطقة «إيسر إنترا 3000»، والذي سيكون في متناول المستهلك بأقل من ألف دولار أميركي.

وتم تجهيز المنتج الجديد بمعالج طراز بنتيوم بسرعة 200 ميفاهرتز، و16 ميجابايت ذاكرة عشوائية، إضافة إلى قوس صلب بقياس 2,1 جيجابايت وشاشة عرض قياس 14 إنشاً وسواقة أقراص مضغوطة بسرعة X24 وجهاز فاكس مدمج. وكانت إيسر قد أعلنت وانت في الشرق الأوسط عن توفيرها أجهزة كمبيوتر شخصية في المنطقة محفلة بمعالج بنتيوم سيليرون من انتل الجديد والذي يعمل بسرعة 266 ميفاهرتز.

معاهدة عربية لحماية حقوق الملكية الفكرية



أحمد محمد الشارخ

أطلقت صخر على لسان فهد محمد الشارخ، مدير تسويق الإنترنت في الشركة، دعوة إلى وضع معاهدة عربية لحماية حقوق الملكية الفكرية وإنشاء منظمة عربية بنفس الاسم تكون مهمتها السهر على تنفيذ أحكام الاتفاقية سواء عبر قيام الدول العربية بإصدار التشريعات الوطنية في هذا الموضوع أو من خلال توفير جهاز للنماية والتحقيق في التجاوزات وحالات التعدي عند وقوعها. وقد جاء ذلك في كلمة ألقاها الشارخ في بيروت خلال المؤتمر لحماية حقوق الملكية الفكرية الذي تنظمه سنوياً مجلة «الإقتصاد والأعمال» والذي تشارك فيه معظم الجهات الدولية المعنية بالموضوع.

3Com

ثري كوم

نتائج الفصل الثالث

حققت مبيعات ثري كوم خلال الفصل الثالث من السنة المالية 1998 ارتفاعاً قدره 4 في المئة مقارنةً بالفصل السابق، فبلغ حجم المبيعات خلال الفصل الثالث 1,25 مليار دولار أميركي، فبلغ حجم الدخل الصافي 14,9 مليون دولار للفترة نفسها. وعلق بيوس هيليوات المدير الإقليمي لثري كوم في الشرق الأوسط ومنطقة البحر الأبيض المتوسط، بأن عملية التحول إلى نموذج جديد لمخزون بضائع القنوات التي اعتمدت أواخر الفصل المالي الثاني، ستساعد على تعزيز القدرات للتنبؤ بحجم المبيعات وتعزيز ثباتها. وكانت ثري كوم قد أعلنت عن عاتقة جديدة من البطاقات البيئية للشبكات تركزت على المقاييس العالمية وذات أداء عالٍ ومخصصة لسبائك «غرافيت الزرني» و«فاست الزرني» و«توكن رينغ».



من اليسار: كيندي بري، مدير تسويق، بيوس هيليوات، كولين سمرز مدير عام منتجاتولوج الشرق الأوسط

مداخيل الشركة من 583 إلى 672 مليون دولار. وتقول لكسمارك بأن نسبة الزيادة كانت لتتجاوز الـ 20 في المئة لولا تغير أسعار صرف العملات العالي.

وطابعات جديدة



أحد اقراء عاتقة أوبترا الطابعة «Optra S 3450»

كما أضافت لكسمارك أعضاء جديداً إلى عاتقة «أوبترا إس» لطابعات الليزر. وتحمل هذه المنتجات الجديدة قدرات أعلى للمستخدمين كالتطاعة بسرعات 12، 18 و 24 و صفحة في الدقيقة الواحدة مع إمكانية اختيار الخصائص المناسبة على الطابعة لشراؤها، وذلك بهدف تصويب الانفاق لدى المستخدم. وتعمل الطابعات الجديدة للمعالج 64 bit VR-4300 MIPS بتقنية ريسك العالية الأداء.

Intel

إنتل

زيون 2 أيضاً للعاتقة



معالج «بنتيوم 2» الذي يعمل بسرعة 400 ميغاهرتز

سجلت إنتل إسماً تجارياً جديداً سيطلق على المجموعة الجديدة من المعالجات التي سيتم تصميمها خصيصاً لتلبية احتياجات الطبقة الوسطى من تطبيقات محطات العمل والأنظمة الغامضة والطبقة الأعلى

منها أيضاً. هذا الاسم هو «بنتيوم زيون 2» (Pentium II Xeon).

وعلق جيلبير لاكروا، مدير عام إنتل الشرق الأوسط بأن «زيون 2» هو خطوة جديدة في سباق تطوير ستراتيجية إنتل لدعم علامتها التجارية «Intel Inside» الشهيرة. وكانت إنتل أعلنت في وقت سابق عن إطلاق الجيل الجديد من معالجات «بنتيوم 2» التي تعمل بسرعات 350 و 400 ميغاهرتز والتي تُصنّع وفقاً لتقنية 0,25 مايكرون من إنتل والتي توفر سرعات معالجة أكبر خصوصاً للبرمائية منها الثلاثية الأبعاد

Oracle

أوراكل

«أوراكل سيرفو» يتصدّر تطبيقات «إن تي»

تفوّقت أوراكل على «إ ب إم» في السوق العالمية لقواعد البيانات للعام 1997، وذلك بحسب مخراسات شركة «داتا كوميست» حيث حصلت أوراكل على حصة 41,5 في المئة من هذه السوق على منصة «ويندوز إن تي» بينما حازت مايكروسوفت على حصة 38,8 في المئة. وهكذا تكون أوراكل قد استطاعت للسنة الثانية على التوالي احتلال مركز الصدارة في هذه السوق.

عبر موقع «إن تي» على الويب مع تواريخ التسليم والوجهة وبعدما ترسل الشركة مخطتها إلى موقع العميل مباشرة.

نوفيل

مدير عام جديد للمنطقة

عُيِّنَت نوفيل جافين سفيرثوز مديراً عاماً لـ «إنجليم» لنوفيل في الشرق الأوسط. وقد كان جافين المسؤول عن تحقيق الطفرة العالية النجاح للشركة في مجال التراخيص في جنوب أفريقيا حيث ازدادت أعمال نوفيل بنسبة 70 في المئة في مدة عامين فقط. وقد أعلن جافين عن تطلعه لمواجهة التحديات في المنطقة.

الجريسي

إقامة الحفل السنوي



الجريسي يتوسط فؤاد حمدان (اليمن) وإبراهيم الغنام

رعى عبد الرحمن الجريسي رئيس مجموعة الجريسي الحفل السنوي التكريبي الذي أقامته مؤسسة الجريسي لخدمات الكمبيوتر والاتصالات في المنطقة الوسطى، حضره مندوبو المؤسسة بتقديم فؤاد حمدان المدير العام التنفيذي وفهد الجريسي مساعد المدير العام التنفيذي وظاهر العلوي مدير عام المنطقة الوسطى. وبعد كلمات بالإنابة من الجريسي وحمدان تم تكريم المتفوقين وتوزيع الجوائز عليهم.

من جهة أخرى وحرصاً منها على مواكبة تطور التقنيات وتقديم كل ما هو مفيد، أقامت مؤسسة الجريسي محاضرة حول آفاق الانترنت ومجالاتها الجديدة في الرياض وجدة والظهران وذلك بالتعاون مع شركة نتسكيب (Netscape) الأميركية وقد حضر في الندوة توم ليتشنر كبير مديري منتجات نتسكيب لإنترنت.

الفيصلية

طرح برنامج جديد

أعلنت مؤسسة الفيصلية للوسائل المتكاملة (AIME) عن طرحها لبرنامج جديد في أسواق الكمبيوتر السعودية يدعى «Winsuite»، خاص للتحكم بدخول الأجهزة المكتبية والذي يمكن

Intergraph

إنترغراف

منتجات وأسعار جديدة

أعلنت شركة إنترغراف عن منتجات جديدة عالية الأداء وبأسعار منخفضة عن سابقتها بهدف توفير تقنياتها لمجموعة أوسع من المستخدمين.

وتأتي محطات العمل «TDZ 2000 GTI Visual» لتكون الأجهزة التالية، بحسب إنترغراف، للتطبيقات الثلاثية الأبعاد كما يوفر الجهاز أداة يضاهي أداء الأجهزة التي تشبهه في الأسواق بنسبة تصل أحياناً إلى 60 في المئة، دائماً بحسب إنترغراف.

وقد طالت تخفيضات الأسعار أيضاً الأجهزة، «TDZ 2000 GLI» و«Vizual» و«Extreme Z» و«studio» حيث سيُسَوَّق الجهاز الأخير ابتداءً من سعر 2999 دولاراً أميركياً.

Silicon Graphics

سيليكون غرافيكس

توسع أعمالها في المنطقة



ناصر مسملة

تعتمد سيليكون غرافيكس توسيع أعمالها في منطقة الشرق الأوسط عبر افتتاح مكتب لها في دبي نهاية العام 1998. ويختر جان فيليب ديهيرينديل المدير العام الإقليمي في المنطقة هذه الخطوة، إلى النمو السريع الذي طرأ على قطاع الكمبيوتر في الشرق الأوسط وعدد المشروعات الكبيرة التي تعتمد سيليكون غرافيكس تنفيذها في أبو ظبي ودبي، إضافة إلى حرص الشركة الدائم على

تأكيد التزامها في المنطقة وبجودة خدماتها الموقرة للمستخدمين. من جهة أخرى، لفتت سيليكون غرافيكس أنظار زوار معرض «عالم السحر» (Magic World) الذي أقام مؤخراً في دبي حيث عرضت الشركة أجهزة السوبر كمبيوتر المربعة «أونيكس 2» التي توفر التطبيقات النحسة للواقع التخييلي (Virtual Reality) والتي تعتمدها نيزي في أفلامها بحسب ناصر مسملة مدير تطوير الأعمال في سيليكون غرافيكس الشرق الأوسط.

TNT Express Worldwide

تي إن تي

تحضير الشحنات عبر الانترنت

دشنت «تي إن تي إكسپرس وورلد وايد» خدمة متطورة وسهلة الاستخدام تتيح للعملاء تعبئة وإرسال طلبات تسليم شحناتهم عبر شبكة انترنت، تسهلاً لنقلها إلى وجهتها النهائية بهدف تقليص الأعمال والإجراءات الورقية.

وتأتي تدشين هذه الخدمة في مختلف أسواق المنطقة بعد نجاح التطبيق التجريبي في ثلاث دول من بينها دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث أصبح بالإمكان العميل إدخال البيانات الأساسية

علامة الجودة

الجودة



الخدمة



التميز



ايزو ٩٠٠٢



FS38498

أرامكس تفخر بالإعلان عن حصولها على شهادة الايزو ٩٠٠٢ ، ولذلك فإن ارامكس الآن لا تقدم لكم الجودة الاستثنائية والخدمات المختصة فحسب، بل وتدعمها بضمان الشركة لأداء دولي متميز. جميع مكاتبنا في لندن، الأردن، الإمارات، البحرين، الكويت، لبنان، مصر و قطر تفخر بحصولها على شهادة الايزو ٩٠٠٢



خاتمة الشركة الدولي للجودة

من هنا وهناك

• ابل تحقق الزيد من الأرباح

أعلنت ابل عن مزيد من الأرباح حملها الفصل الثاني من العام المالي 1998 وبلغت 55 مليون دولار أميركي مقارنة بـ 708 مليون دولار من الخسائر للفترة ذاتها من العام السابق وتأتي هذه الأرباح بعد سنوات عدة متعيرة للشركة.

• الأمير الوليد بن طلال يستثمر في أرييبا أون لاين

أعلنت شركة الملكة القابضة الملوكة من الأمير الوليد بن طلال أن شركة سلكي لاسلكي ستقوم بشراء حصة 50 في المئة من شركة «أرييبا أون لاين». والمعروف أن شركة الملكة القابضة تملك 50 في المئة من شركة سلكي لاسلكي.

ثلاث سنوات تقف تكاليف تنفيذه بحوالي 17 مليون ريال سعودي. واشتمل العقد المبرم على برنامج متكامل للتطوير والتحديث لمركز للخدمات والحاسبات الآلي في الجامعة واستبدال وحدة المعالجة المركزية (CPU) بكمبيوتر «IBM CONCERTO» الجديد الذي يمكنه إجراء 12 مليون معاملة في الثانية. كما تضمن تنفيذ العقد توريد 150 وحدة طرفية وأكثر من 410 كمبيوتر شخصي على جميع الشبكات في مختلف الكليات والمرافق التابعة للجامعة، إضافة إلى تقديم الدعم الفني والتدريب.

RTT

أر تي تي

تسويق حلول البث الرقمي



من اليسار: ريساندرو فاليتشيا ورامز نعيمه

تفتحت شركة «آر تي تي» (Royal Telecommunication Technologies) مؤتمراً صحفياً في بيروت أعلنت خلاله عن خديتها تسويق حلول متخصصة بالبث التلفزيوني الرقمي من الشركة الإيطالية «إلكترونيكا إندستريال» (Electronica Industriale) التي تزود شركة ميدياسات بكافة التجهيزات والتقنيات والخبرات اللازمة لتنفيذها.

ويذكر كل من ورامز نعيمه، رئيس آر تي تي في لبنان واليساندرو فاليتشيا أن السوق اللبنانية تشكل فرصة مهمة للاستثمار في هذا القطاع ويحاجة للتقنيات التي ستوفرها الشركات. ■



فرق العمل

من زيادة إنتاجية مستخدمي أجهزة الكمبيوتر ومنع أي دخول غير مصرح به للتطبيقات والمعلومات إضافة إلى التحكم ومراقبة دخول شبكة إنترنت. وأفاد محمد نور، مدير المؤسسة، بأن الشركة ستقوم بتوزيع البرنامج من خلال وكالاتها المعتمدين في المملكة.

Tamer Frères

تامر إخوان

أجهزة الخدمة الذاتية المصرفية



من اليسار: برون غروتر، جان تامر وأولو كنير

عقدت مجموعة تامر بالتعاون مع شركة سيمزن نيكسندورف الألمانية (Siemens Nixdorf) محاضرة في بيروت - لبنان تحت عنوان «توجهات استعمال أجهزة الخدمات الذاتية في النظم المصرفية الحديثة» وحاضر في الندوة كل من السفير جان تامر رئيس مجلس إدارة المجموعة، وشييل بزيارة رئيس قسم أنظمة الكمبيوتر في مجموعة تامر، وبرن غروتر، مدير قسم أجهزة الخدمات الذاتية في سيمزن لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إضافة إلى أولو كلينز مدير التسويق حول العالم في سيمزن. وستقوى مجموعة تامر تسويق أجهزة سيمزن في لبنان.

SBM

السعودية للحاسبات الإلكترونية

التقنية المتفوقة عالمياً في جامعة أم القرى

قدّمت الشركة السعودية للحاسبات الإلكترونية، وهي المملوكة العام للتسويق والخدمات لشركة IBM WTC في المملكة العربية السعودية، تقنياتها المتطورة «سي - موس» (C - Mos) إلى جامعة أم القرى وهي من إحدى الجامعات الكبرى في المملكة العربية السعودية، التي تضم شبكة من المنشآت الجامعية للبنين والبنات في مكة المكرمة والطائف، وذلك في إطار مشروع تطويري استمر لمدة



الشيخ أحمد عبد المطلب سعيد يتوسط الأحمري (اليمين) ويساعده

وفرنسا. وسوف يتوقف الأحمري في كل محطة لمراقبة السلك الدبلوماسي المتعدد لتقديم هدية رمزية من أحد منتجات مجموعة محمود سعيد.

تم الإنطلاق من مصنع محمود سعيد للزجاج في رحلة تدوم من 15 إلى 20 يوماً عبر كل من: السعودية، الأردن، سوريا، لبنان، تركيا، اليونان، إيطاليا، سويسرا



مجموعة محمود سعيد لرعاية الرحالة الأحمري

برعاية مجموعة محمود سعيد انطلق الرحالة السعودي خالد الأحمري في 17 أيار/مايو للماضي في رحلة برية على دراجة نارية إلى فرنسا لساندة المنتخب السعودي في كأس العالم ومونديال فرنسا ٢0٠٨.

المشاركة البحرينية في المؤتمر الإعلامي



خديس لثقة مع وكيل الإعلام البحريني والوفاء للنصي

نظمت الجمعية الدولية للإعلان في القاهرة من 10 إلى 13 أيار/مايو الحالي للمؤتمر الإعلاني العالمي السادس والثلاثين الذي يعقد للمرة الأولى في بلو عربي. وكانت جمعية المعلنين البحرينيين التابعة للجمعية الدولية للإعلان قد عقدت في البحرين وبمناسبة زيارة اللجنة المنظمة للمؤتمر ووفد الجمعية الدولية للإعلان في مصر لقاء عمل ضم أعضاء الجمعية من معلنين وكالات إعلان وممثلين عن وزارة شؤون مجلس الوزراء والإعلام في الدورة، تحدث خلاله رئيس الجمعية خديس محمد اللثة.

أكد اللثة على دعم جمعياته للطلق للمؤتمر، وناشد القطاع الإعلاني البحريني على المشاركة الفاعلة عبر ممثلين عن وكالات الإعلان والإعلام ودور النشر والمعلنين في البحرين. وأصر وكيل الإعلام في وزارة شؤون مجلس الوزراء والإعلام عبد الحسن إبراهيم هو حسين من جهة، عن ترحيب الوزارة ودعمها لهذا المؤتمر العالمي الذي يعكس الدور المتنامي لأسواق المنطقة والثقة العالمية بصناعة الإعلان في مصر.



المشاركون في ورشة العمل

انترماركتس؛ ورشة عمل قيادية

صناعة الإعلان في منطقة الشرق الأوسط تغيرت تغيراً جذرياً خلال السنوات الأخيرة، بعد أن تحولت الغالبية العظمى من وكالات الإعلان العربية إلى فروع تستلكنها وتخطط استراتيجياتها وتحركاتها شركات الإعلان العالمية من مكاتبها الرئيسية في نيويورك ولندن وباريس.

عقدت وكالة انترماركتس الشبكة الاعلانية الرائدة في الشرق الأوسط وواحدة من الوكالات القليلة التي حافظت على استقلاليتها، ورشة عمل قيادية في فندق سميراميس انتركونتيننتال في القاهرة، وسعت من خلالها استراتيجية العمل والتطوير للشهر المقبلة.

شارك في هذه الندوة مدراء انترماركتس في كل من بيروت ودمشق والقاهرة وعمان وجدة والرياض والكويت وللمامة وديبي بالإضافة لنواب الرئيس الأربعة، حيث تدارسوا إيمان الوكالة الراسخ بعيداً للمشاركة مع عملائها لتوفير حلول متكاملة عبر جميع حقول التواصل أجهاميري من إعلان وعلاقات عامة وترويج الخ...

وركزت الورشة على ضرورة صياغة هذه الحلول بأساليب إبداعية مستوحاة من البيئة والثقافة والتقاليد المحلية، وهذا كله يحتم اكتشاف خامات خلقة شابة بأبعاد أكبر من كافة الدول العربية، لكي تساهم في ابتكار الأفكار العظيمة.



عصر «لوروا سولاي» يعبق في السعودية

سلفادور دالي، عبقرى الفن التشكيلي وعلمة إسبانيا المضيئة، حمل اسم لوحته الخالدة عطر لوروا سولاي (L'Oréal Soleil) لوكييه في السعودية عبدالله سعيد بقتان. كما كان العطر على موعد الشهر الماضي مع جمهور الفن في المركز السعودي للفنون التشكيلية في جده بالتعاون مع الفنانة منى القصبي، إضافة إلى زيارات سعوديات في الفن التشكيلي.

لوروا سولاي، عطر مغرٍ أنيق، وهو جوهر وخلاصة كل عائلات الشذا.



تصميم فرنسي أنيق

«مون بوكيه» باقة عطرة

«مون بوكيه» عطور نسائي جديد من مجموعة الأبدية تو يوريقون، حقلقة وفرة زهرة حتى يصبح باقة عطرة متناسقة كحداائق قصور فرنسا للشهرة وبحسب الوكيل الحصري لعطور «لو يورويو» في السعودية عبدالله سعيد بقتان وخواتمه، «مون بوكيه» باقة تديرة تضاهي إلى حدائق العطور باقة تديرة مستطاه إلى حدائق العطور



ديميان يونيس

UPS تعلن نتائجها المالية للعام 97

أعلنت شركة «دي بي إس» (UPS) أكبر شركة لخدمات التوصيل السريع في العالم نتائجها المالية في الشرق الأوسط للعام 1997، حيث شهدت عائداتها المالية زيادة بمعدل 30 في المئة عن العام 96. وأوضح المدير الإقليمي لعمليات الشركة في المنطقة ديميان يونيس أن هذه النسبة لم تكن مفاجئة لإدارة «دي بي إس» التي نفذت خطة قوية للمبيعات والتسويق في المنطقة، مضيفاً إلى أن الأزمة الآسيوية والإضراب العمالي في الولايات المتحدة لم يؤثر على عمليات الشركة التي تلصحت لم يؤثر على تصديرية في السعودية والإمارات وقطر ولبنان. يذكر أن إجمالي عوائد أرباح «دي بي إس» في العالم بلغت حوالي 22.46 مليار دولار أميركي، فيما بلغت أرباحها الصافية 909 مليون دولار.



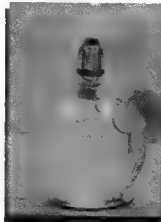
خيمس الفلقة

جمعية المعلنين البحرينيين

إختارت الجمعية الدولية للإعلان السيد خميس محمد الفلقة، رئيس جمعية المعلنين البحرينية، فرع الجمعية الدولية للإعلان في البحرين، من ضمن أربع شخصيات عالية لعضوية هيئة ترشيحات جوائز الجمعية الدولية للإعلان. وجاء إختيار الفلقة كممثل عن منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، علماً أن الجوائز قدمت في مؤتمر الإعلان العالمي السادس والثلاثين الذي عقد في القاهرة خلال أيار/مايو الماضي.

وتضم هيئة الترشيحات الرئيس وأربعة أعضاء يمثلون المناطق الإقليمية الأربع للجمعية الدولية للإعلان في العالم.

وكانت جمعية المعلنين البحرينيين شاركت في مؤتمر القاهرة بوفد ضم 24 مشاركاً، وهو أكبر وفد شارك به البحرينيين حتى الآن في مؤتمر إعلان عالمي، وقد ضم ممثلين عن القطاع الاعلاني من وكالات إعلان ووسائل إعلام ومعلنين ومصنعي مواد اعلانية.



عطر ايكوت موا من صفا العرب

لارحت شركة «صفا العرب» بحضور مديرتها العام عمان يوسف ناغي عطر «اكتوت موا» Ecoute moi الجديد من موليفان مبتكر عطر ورود حقول غراس الشهيرة، والذي ظل مبتكر العطور لأكثر من خمسة أجيال.

حرص موليفان على أن يكون هذا العطر عبيراً نقياً وروحياً من أريج الفواكه الناضجة، مختلطاً بنكهة اللانديون وعصير البرتقال مضافاً إلى نكهات الزهر الياسمين ورود حقول غراس الذكية. أنه باقة ورد فاخر تضفي اللذّة والروعة والجمال. وشركة «صفا العرب» حازت على جائزة أفضل موزع لعام 1996 لمنتجات البرتوكلفر (V05) للشرق الأوسط ودول جنوب البحر المتوسط. وهي إحدى شركات مجموعة يوسف عبد الوهاب - ناغي وأولاده وتأسست العام 1994.



في جناح اكسبرسو (من اليسار إلى اليمين) أيلاره باخمان مدير عمليات المطارات الدولية في اكسبرسو، ماتياس ويزمان وزير النقل العام والتكنولوجيا الألماني، الشيخ حكر آل مكتوم مدير إعلام دبي، داتكر دبي للطيران لدني، محي الدين بن هندي مدير العام لادارة دبي للطيران لدني، ديتكر هاينز رئيس الجمعية الألمانية للتكنولوجيا وتجهيزات المطارات، يوكليم ستويك نائب رئيس عمليات المطارات الدولية في اكسبرسو

هل تدخل «إكسبرسو» مطار دبي؟

كانت المشاركة الألمانية بارزة في معرض أنترو أيربورت دبي الذي أقيم للمرة الأولى بين 9 و 12 آذار/ مارس الماضي، وحاز جناح اكسبرسو EXPRESSO من كاسل Kassel على إعجاب كبار الزوار من أهل الإختصاص. ويتميز نظام «اكسبرسو» الجديد، بأنه يتيح التوزيع الآلي لعربات نقل الحفائظ بين المناطق المختلفة في المطار تبعاً لحركة الركاب. ويتوقع القائمون على «إكسبرسو» أن يشتمل تزويد الجزء الجديد من مطار دبي بهذا النظام للطور. من جهة أخرى، حمل الألمان اختراعهم هذا إلى الصين للمشاركة في معرض الصين الدولي لتجهيز المطارات وخدمات شركات الطيران، الذي تمّ خلال شهر أيار/ مايو الماضي.



عبد الله الجيهاني (اليسار جالساً) وإلى يمينه طوني كوسيتز وحولهما من اليسار يوففا شريف حسني وشارب وهاي ديز لاتس

«السعودية» و«فوري»: آميال بدل الإقامة

تمّ الاتفاق بين الخطوط الجوية السعودية وسلسلة فنادق ومنتجعات فوري ومريديان على برنامج «الفرسان للمسافر المتميز» الذي يحصل بموجب كل مقم في أحد فنادق السلسلة المشاركة في الشرق الأوسط، على آميال جوية مجانية. عبد الله الجيهاني نائب رئيس برامج الإعلانات والتسويق في الخطوط الجوية السعودية، رحب بهذه الخطوة ورأى أنها «سوف تسهم في زيادة الفوائد والمزايا العديدة لعملائنا جميعاً»، وتضمن أن تكون «البدائية لشراكة ناجحة وطويلة الأمد». ويتيح البرنامج فور تطبيقه، الإختيار بين 16 فندقاً مشاركاً في الشرق الأوسط بينها فندق مريديان جيمرا بيتش ومريديان رويال البحرين ومريديان الخليج الخبر. أما طوني كوسيتز نائب رئيس المبيعات العالمية والتسويق في هذه الفنادق فقال: «أنتنا نغخر بإضافة هذا البرنامج إلى خدماتنا عالية المستوى في فنادقنا المنتشرة في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط».



جاثب من ورشة العمل

Daniel Roth في فرنسا

بعد النجاح الذي لقيه عرض تشكيلة دانيال روث Daniel Roth من الساعات السويسرية في المعرض الدولي للساعات الفخمة في جنيف خلال شهر نيسان/ أبريل الماضي، تواجه هذه التشكيلة الجمهور الفرنسي بين 8 و 12 حزيران/ يونيو الجاري، معروض كرونوباسيون CHRONOPASSION في باريس. يذكر أن باريس كانت علامة حظ في مسيرة دانيال روث، إذ أن الأخوة شوميه Chaumet في باريس اختاروا روث لإعادة صنع ساعة إبراهيم - لويس بريغيه Abraham - Louis Breguet.

ويطل دانيال روث على الجمهور الفرنسي بعد عشر سنوات من الجهود المضنية لتسويق ماركته الخاصة، ويقدم لهم ساعات مصنوعة وفق أنبل التقاليد العريقة، بحيث تفرد كل ساعة بميزات خاصة حسب الفن الذي صاغها به أكبر صانعي الساعات السويسريين.

فنادق ومنتجعات باس

أقامت سلسلة فنادق ومنتجعات باس (هولندي) هوسبيتاليتي سابقاً، ورشة عمل لمدراءها والمهتمين من قطاع السياحة والسفر والمطاعم، خلال أيام معرض سوق السفر العربي 98، في دبي. وقال مهدي سمان مدير التسويق والمبيعات للفنادق ومنتجعات كروان بلازا في الشرق الأوسط، أن ورشة العمل

«أعطت الشركة فرصة لتبادل الآراء والتفاعل مع المهتمين من قطاع السياحة والسفر والمطاعم. ومن المقرر أن ترافق ورشات العمل هذه معرض سوق السفر العربي سنوياً، وتجمع العديد من مدراء فنادق المجموعة من العالم كله».

وقد شارك في ورشة هذا العام 47 مديراً أتوا من الشرق الأوسط والنمسا والأندلس وسويسرا ومالطا وإيطاليا وفرنسا وسنغافورة وأندونيسيا والماليزيا

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktisad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Carol St.
P.O. BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 3337718/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa @ aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktisad Wal-Aamal
Dar Al Wasat
P.O. BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwksa1@gcc.com.bh

U.A.E.

Al-Iktisad Wal-Aamal
P.O. BOX: 52034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 279 833
FAX: 00 971 4 279 886
Email: aiwa @ emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktisad Wal-Aamal
C/O Busc
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O. BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

Surwah Adv. & Tours
Yemen - P.O. Box: 1990 - Sana'a
Tel / Fax: 967 1 273895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - K.U. TOKYO 107
TEL: (813) 3584640
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel: + 7-095-911 2762, 912 1346
Fax: + 7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 531, MIDOPA BLDG.
145, DANGU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7322662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL: (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
318 MADISON AVENUE, SUITE 1012
NEW YORK, NY 10017 - 6009
TEL: (212) 697 - 6868
FAX: (212) 697 - 6770

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUETES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL: (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.bq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE
AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES,
SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

- 3COM 17
- ACER COMPUTER IBC
- AL-QAHTANI 55
- AL BUSTAN RESIDENCE 122
- AL OLAYAN 23
- ARAB NATIONAL BANK 119
- ARAMEX INTERNATIONAL 133
- BANORIENT 95
- BANQUE AUDI 105
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE OBC
- BANQUE FRANCAISE DE L'ORIENT 19
- BAROUK PALACE 43
- DALLAH HOSPITAL 113
- DELL COMPUTER IFC
- EPSON 11
- HOLIDAY INN HOTEL 29
- JERAISY COMPUTER & COMM. SERVICES 65
- LE PALACE 67
- LEBANON INVEST 25
- LEBANON AND GULF BANK 69
- LOMBARD ODIER & CIE 88
- MANOTEL HOTEL 103
- MAROUSH RESTAURANTS 129
- MOUAWAD GROUP 5 & 101
- N.A.S.C.O. 61
- PARMIGIANI FLEURIER 76-77
- PATEK PHILIPPE WATCHES 15
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES 45
- SAAD MEDICAL CENTER 71
- SAUDI BRITISH BANK 9
- SAUDI LIGHTING CO. LTD. 39
- SOFIA REFRIGERATION LTD. 52
- SOLEIL GENEVE 83
- SUN MICROSYSTEMS 35
- THE ARAB BANK 79
- UNITED ARAB MOTOR CO. 93
- UNITED EUROPEAN BANK 71
- WESTLB 87
- ZAMIL STEEL 47

The AcerPower 4000 with Intel® Celeron™ Processor

A smart investment
that assures you
upgradability to
Pentium® II processor.

The new AcerPower 4000 with Intel® Celeron™ processor is based on the Pentium® II architecture to provide you excellent system and graphic performance.

AcerPower 4000 also provides unmatched investment protection by enabling you to upgrade to Pentium® II processor whenever required.

Make a smart decision.

**Choose AcerPower 4000 at an
unbelievable starting price of US\$ 995*.**



- Intel® Celeron™ Processor 266 MHz upgradable to Pentium® II
- 16 MB RAM upgradable to 256 MB
- 2.1 GB ultra DMA HDD
- Onboard **AGP** ATI Rage Pro 2MB graphics
- 2 USB ports
- Windows 95 preloaded
- 15" Acer Monitor

* Excluding customs duty and sales tax.

The Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks and Celeron is a trademark of Intel Corporation.

From
\$995*



Acer

A Fresh Perspective

Bahrain: Computer World, Tel: 973-293489, Fax: 973-292253. **Cyprus:** Word Processing Centre, Tel: 357-2-312828, Fax: 357-2-491520. **Egypt:** Egyptal, Tel: 20-2-3375089, Fax: 20-2-3498134. **Kolaly Engineering,** Tel: 20-2-3356499, Fax: 20-2-3482732. **Jordan:** Special Systems Company, Tel: 962-6-5664221, Fax: 962-6-5681557. **TIS Group,** Tel: 962-6-5691111, Fax: 962-6-5699258. **Kuwait:** ASCS, Tel: 965-4814663, Fax: 965-4814653. **Lebanon:** Micro & Mini Computers Ltd, Tel: 961-1-200075, Fax: 961-1-200076. **Computer SARL,** Tel: 961-1-668221, Fax: 961-1-602193. **Morocco:** MACSI, Tel: 212-2-204568, Fax: 212-2-203051. **Oman:** Loay Enterprises LLC, Tel: 968-7716700, Fax: 968-7716700. **Pakistan:** ESS, Tel: 92-21-4541008, Fax: 92-21-4524011. **Computer Marketing Company Pvt. Ltd,** Tel: 92-42-5711701, Fax: 92-42-5750991. **Palestine:** New Technol Comp, Tel: 972-2-9659894, Fax: 972-2-9651063. **Qatar:** Qatar Computer Services, Tel: 974-441212, Fax: 974-446036. **Saudi Arabia:** Al-Azhar Electronics, Tel: 966-1-4770106, Fax: 966-1-4784893. **HOSHANCO,** Tel: 966-1-4772323, Fax: 966-1-4782588. **Peninsular Distribution Company (PEDICO),** Tel: 966-2-6714488, Fax: 966-2-6715941. **Electronic Concept Super Store,** Tel: 966-1-4050829, Fax: 966-1-4842739. **Syria:** Arabic Computer Systems, Tel: 963-11-3337741, Fax: 963-11-3313593. **Tunisia:** TMI, Tel: 216-1-860666, Fax: 216-1-860666. **U.A.E.:** Emirates Computers Est., Dubai, Tel: 971-4-825900, Fax: 971-4-821464. **Abu Dhabi:** Tel: 971-2-766900, Fax: 971-2-726558. **Yemen:** National Trading Company, Tel: 967-1-245345, Fax: 967-1-267798.



صخرة الرّوشة

جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ صخرة الرّوشة ، ومنها يستمدّ بنك البحر المتوسّط ثبات قيمه وعمقها .
وقيّمتنا هذه تتجلّى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يقدّمها بنك البحر المتوسّط عبر فروعها المنتشرة على كافّة الأراضي اللبنانيّة ، وعبر شبكة العلاقات المصرفيّة الدوليّة التي يضعها بتصرّف زبائنه .
ففي كلّ حين ، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسساتنا ومن صلابة دعائمها الماليّة .
وهكذا ، بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة الواسعة ، يتطلّع بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل بكلّ ثقة وشباب .